



## 株式会社ビーイング 決算説明会

2014年6月19日

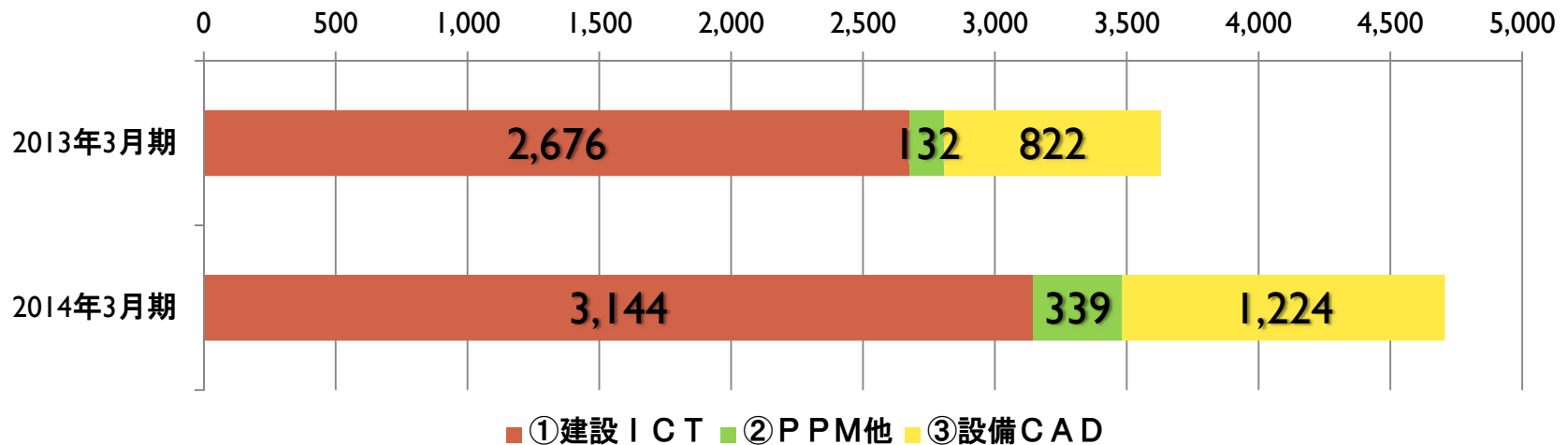
**BEING**

グループの事業概要	3
各事業の位置付け	4
①建設ICTソリューションの概要	5～6
②PPMソリューションの概要	7
③設備CADソリューションの概要	8～9
2014年3月期 ハイライト	10～13
2014年3月期 連結業績の概要	14
要約貸借対照表・要約キャッシュ・フロー計算書の概要	15
2015年3月期 業績見通しについて	16
中期経営計画（2015年3月～2017年3月）	17～29
（ご参考）	30～31

# 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	①建設ICTソリューション	土木工事積算システム 情報共有システム 見積、原価管理システムなど
		②PPMソリューション他	工程管理システム 太陽光一括見積りなど
プラスバイプラス (大阪市淀川区)	設備関連	③設備CADソリューション	電気設備CAD 水道設備CADなど
Being Myanmar (ミャンマー 連邦共和国)	非連結	ソフトウェアの受託開発	

## 事業別売上構成 (単位：百万円)



# 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。

製造業  
など

② PPMソリューション他

設備業

③ 設備CADソリューション

土木  
建設業

① 建設ICTソリューション

コア・ビジネス

成長分野

将来投資

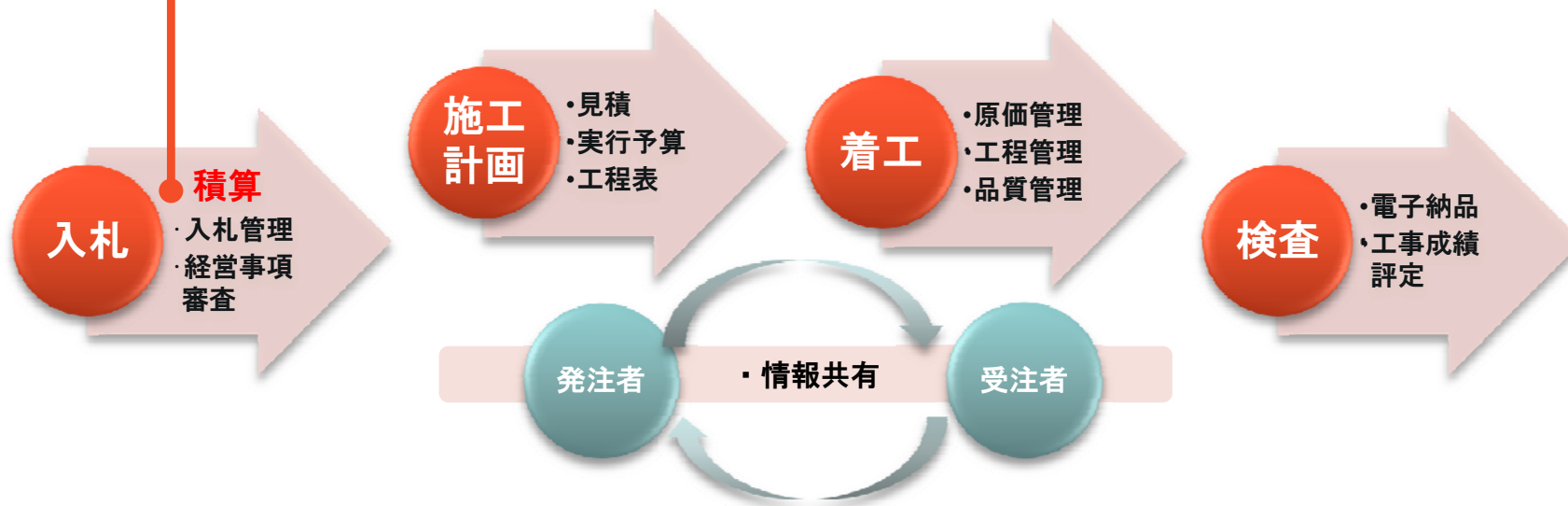
海外企業

# ①建設ICTソリューションの概要

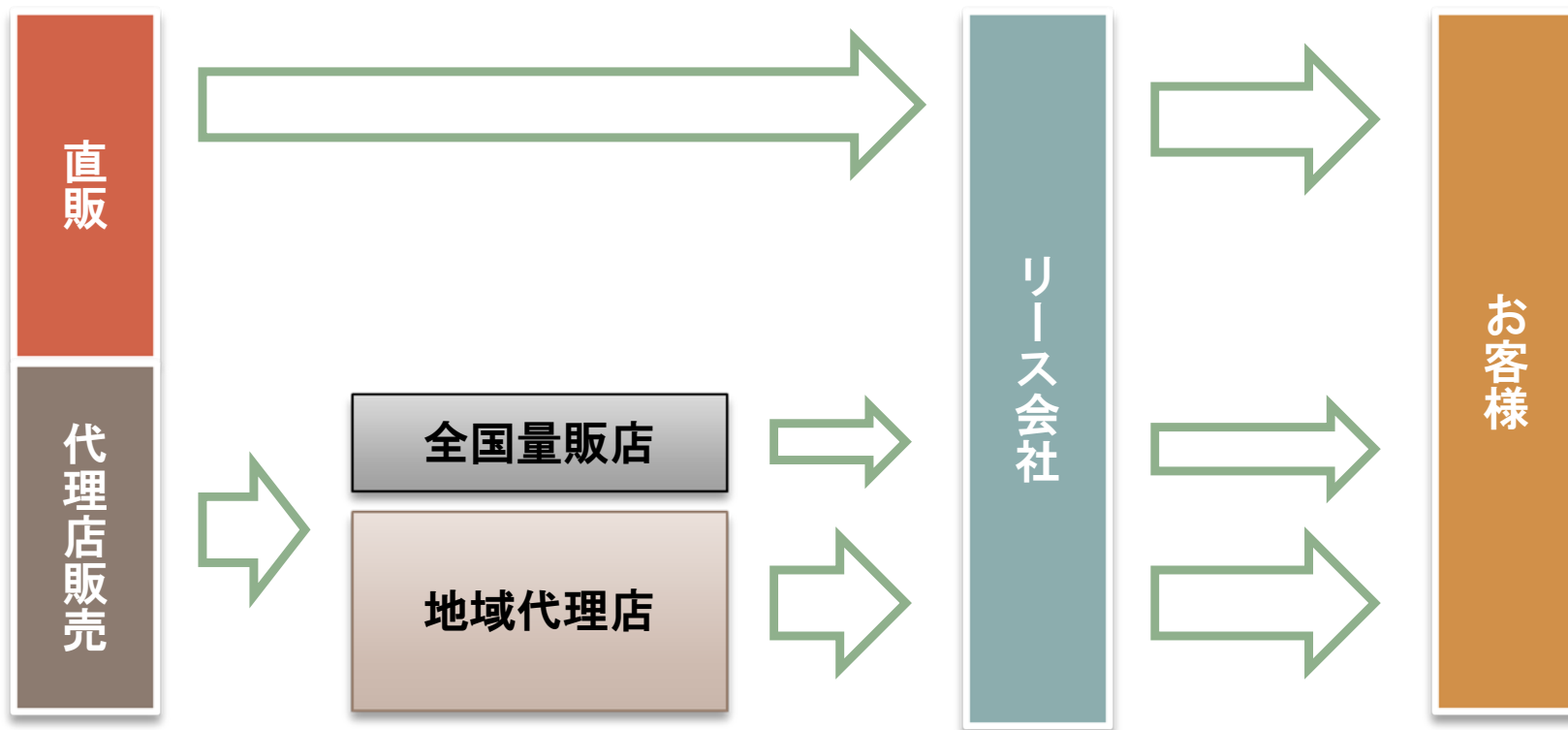
## 建設業の業務フローと当社のソリューション

# Gaia9

土木工事積算ソフトのトップ・ブランドとして、1万社超に導入。建設業の業務フローの最上流である積算を起点として、一連の業務をトータルで支援します。



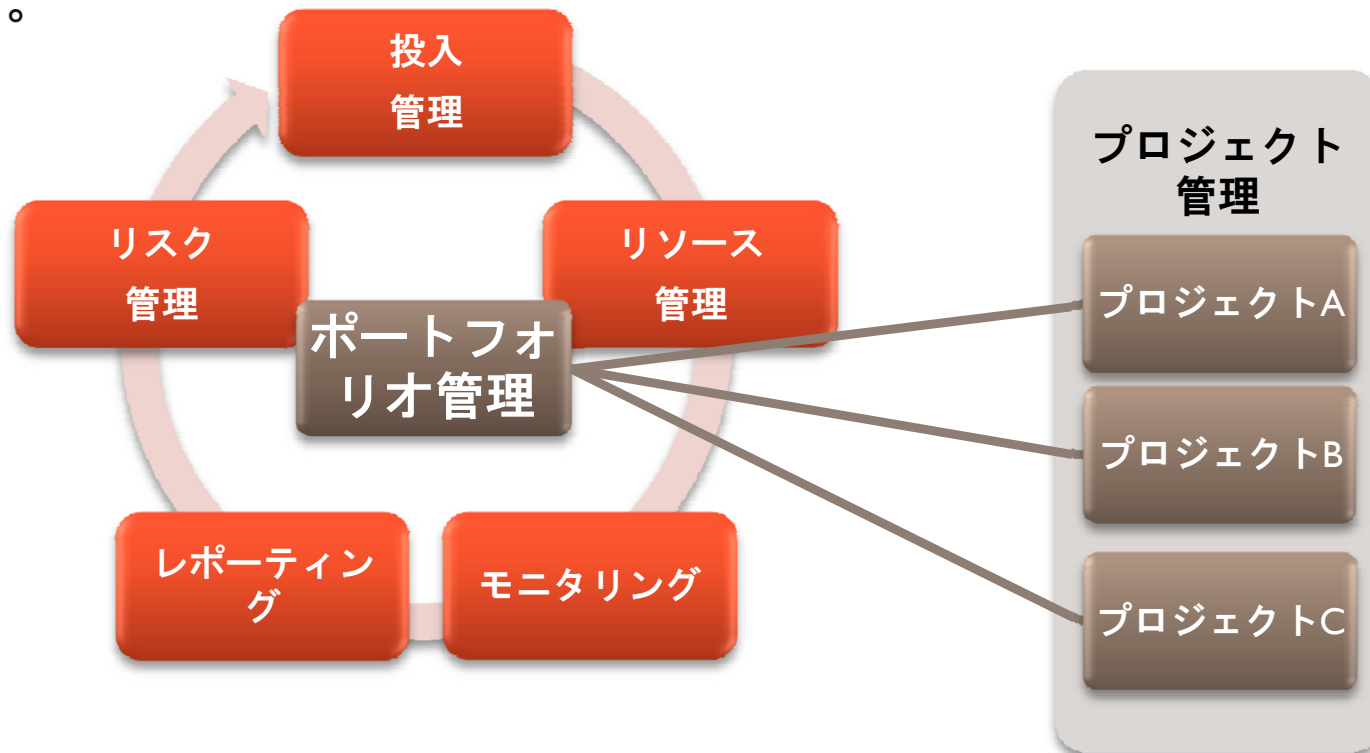
# 建設ICTソリューションの商流



1. 特定取引先に偏らないバランスのとれた流通網
2. リース販売による一括回収で、貸し倒れリスクを極小化
3. 全額一括回収による、健全な財務体質
4. リースアップ時の更新販売が可能

## ②PPMソリューションの概要

プロジェクト・ポートフォリオ・マネジメント（Project Portfolio Management）は、企業内の複数のプロジェクトを統合的に管理。「今どのプロジェクトにたいして何が必要か」といった、経営トップ層の意思決定をサポート。企業の生産性向上に役立ちます。



PPMソリューションの分野では、すでにマイクロソフトやSAP、オラクルといった大手ベンダーが製品を投入しています。

当社は、CCPM※に特化した製品を投入することで、差別化を図っています。

※ Critical Chain Project Management

### ③設備CADソリューションの概要

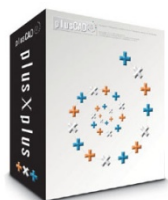
#### 建設設備業の市場について

建設設備業には、電気設備や水道設備、空調設備、ガス設備など様々な事業者が含まれます。工務店などの個人事業主をはじめ、小規模事業者が多いことが特色です。



plusCAD電気

電気設備用CAD + 見積運動ソフト

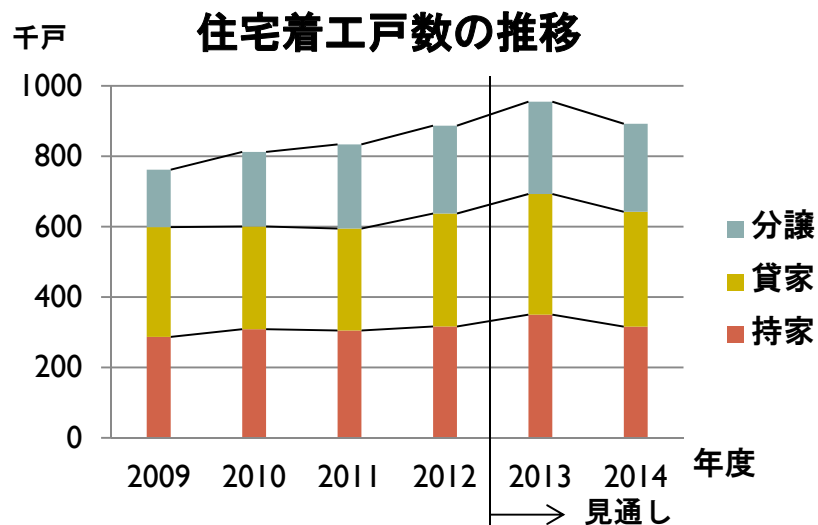


plusCAD水道

水道工事用CAD + 見積運動ソフト



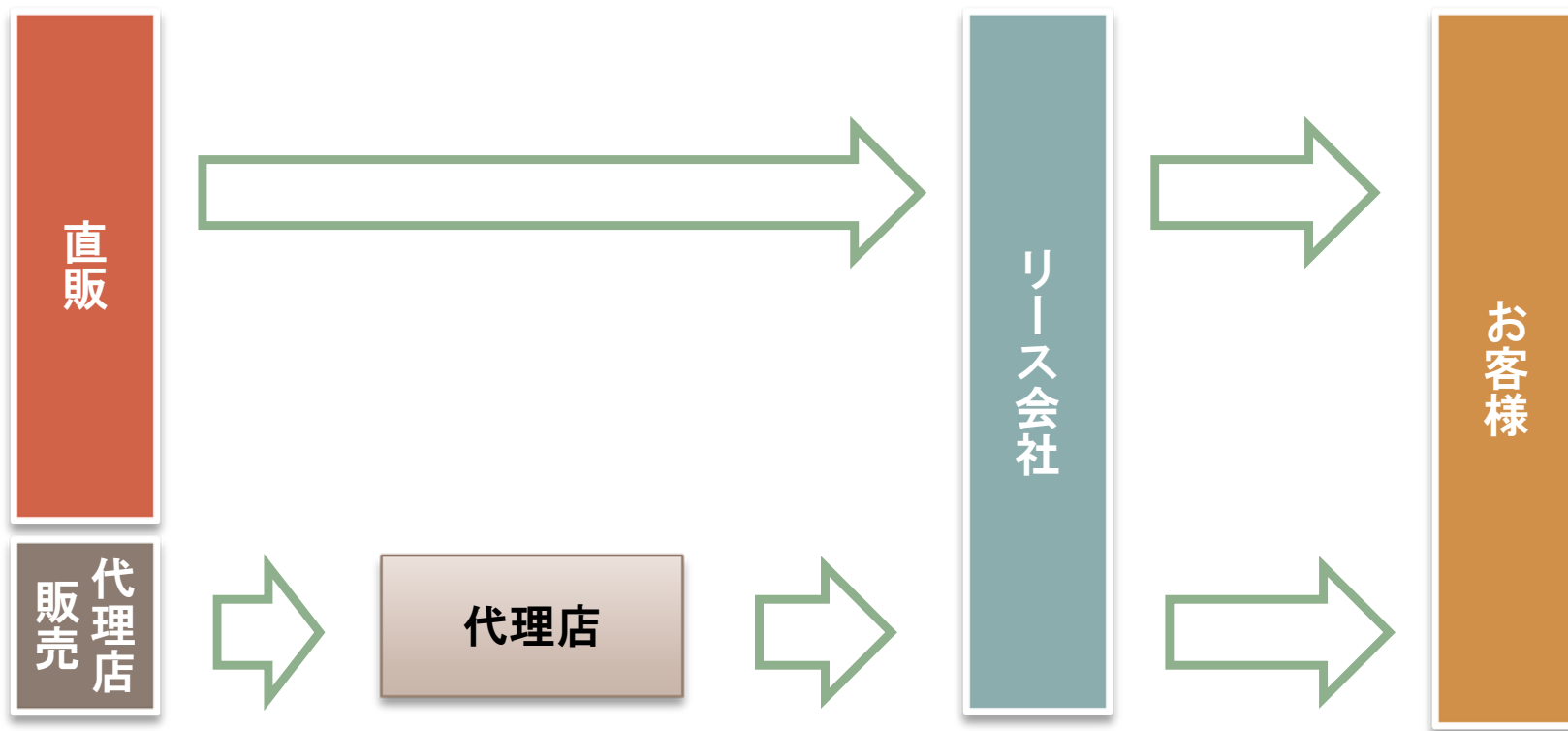
主に電気設備業者様及び水道設備業者様向けのCADソフトを販売しています。



建設設備業界は、建設業界の中でも、IT化が比較的遅れており、新規市場として、大きな可能性があります。



## 設備CADソリューションの商流



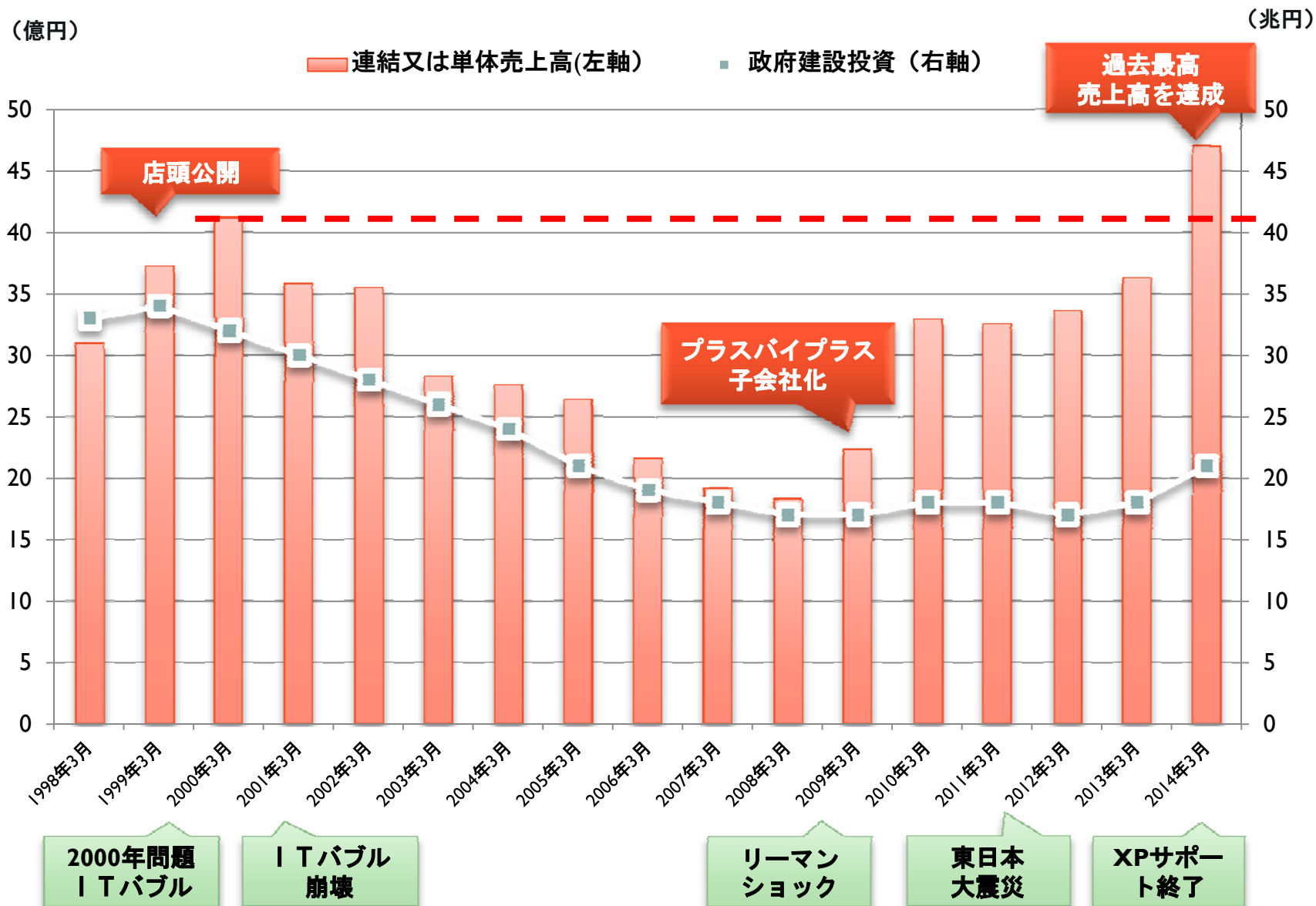
1. 独自ノウハウにより商談リードタイムを極めて短くした、効率的な直販が中心。
2. 忙しい事業主様にも使える商品性と、徹底したサポートで高付加価値販売を実現。
3. リース販売による一括回収で、貸し倒れリスクを極小化。

①過去最高売上高を達成

②グローバル展開を加速

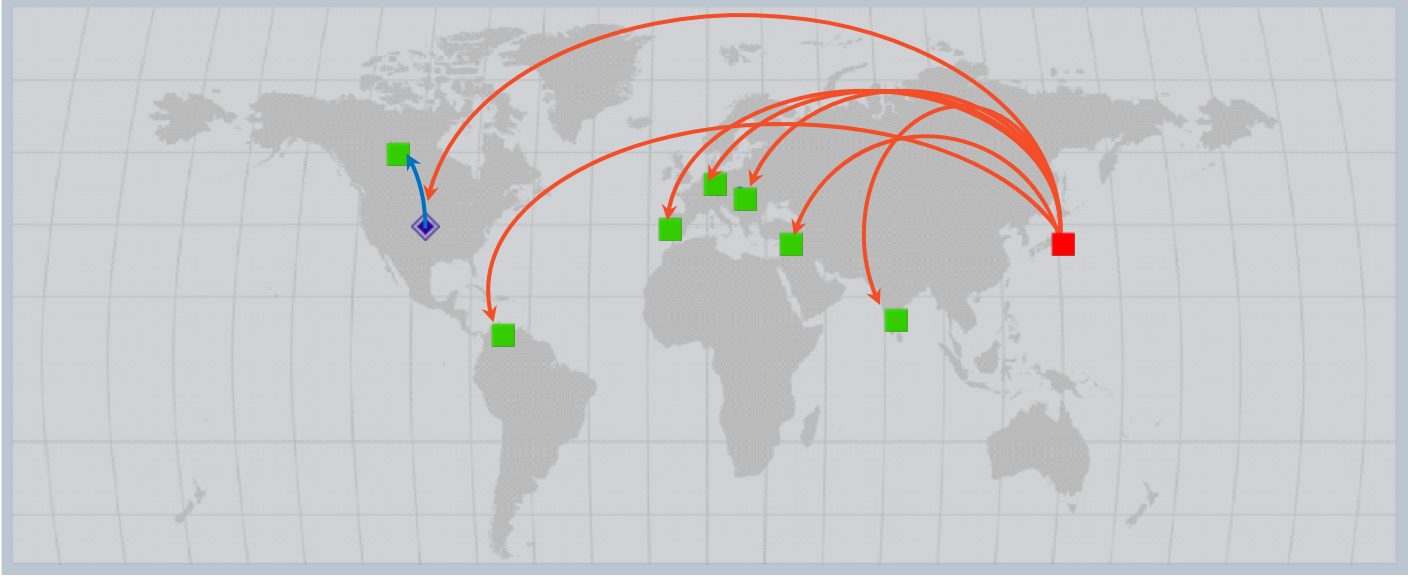
③太陽光一括見積りサイト買収

# 過去最高売上高を達成



# グローバル展開を加速

## 海外販売ネットワーク強化



2013年10月  
 米国ノベイス社との間で、プロジェクト管理ソフトに関する北米販売総代理店契約を締結。  
 ノベイス社は、米国政府機関、民間企業の両分野で、経営改善やプロジェクト管理支援に豊富な実績を持つコンサルティング・ファームです。

## ミャンマーに開発子会社を設立



2013年10月  
 ミャンマー連邦共和国に、オフショア開発拠点として子会社（非連結）を設立。  
 現地のIT人材を育成し、当社のソフトウェアを受託開発してまいります。

# 太陽光一括見積りサイトを買収

産業用  
**太陽光発電一括見積り.com**  
 産業用太陽光発電TOP 会社概要 お問い合わせ  
 受付時間 9:00~18:00 (土日祝除く)  
**0120-792-967**

全量買取制度について | グリーン投資支援 | 土地を有効活用したい方 | 発電事業を始めたい方 | 無料一括見積り依頼



太陽光発電の電力は、電力会社の価格よりも高い価格で買い取ってもらえます。

<p>① 土地を有効活用する</p> <p>太陽光発電をしたいが資金調達が難しい方は、発電事業者に土地を貸し出すことで安定した収益を得るチャンスです。</p> <p><b>土地活用のご依頼はこちら!</b></p>	<p>② 土地を借りて発電事業を始める</p> <p>太陽光発電を設置するための遊休地をご紹介させていただきます。太陽光発電事業を行う最後のチャンス到来です。</p> <p><b>土地付き太陽光発電のご依頼はこちら!</b></p>	<p>③ 自分の土地で発電事業を始める</p> <p>所有している土地で太陽光発電を導入し発電事業を始めてみませんか!今すぐ無料一括見積りをご利用ください。</p> <p><b>無料一括見積りはこちら!</b></p>
---	--	---

## ④ 『利益を生み出す事業』として注目を浴びる、産業用太陽光発電

2012年7月1日より「再生可能エネルギーの固定価格買取制度」がスタートしました。再生可能エネルギーで発電された電力を、一定期間・固定価格で電力会社が買い取ることを国が約束する制度です。住宅用など10kw未満の場合は、これまで通り、使った後の余った電力を売る「余剰買取」ですが、10kw以上の産業用については「余剰買取」に加え、発電した電力の全量を一定期間・固定価格で電力会社に売ることが出来る「全量買取」も新たに適用されました。

この全量買取制度の適用により、導入コストの早期回収と売電による収益の増大が可視となり、利益を生み出す事業としての可能性が大きく広がりました。これまで利用価値が異なっていた遊休地、倉庫や工場の屋根、ビルや商業施設の屋上なども太陽光

2013年5月  
 株式会社アイデアマンから、一括見積りサイト運営事業を買収。  
 インターネットを利用したマッチング・ビジネスに参入いたしました。

## 2014年3月期 連結業績の概要

(単位：百万円)

	2012年3月期 実績	2013年3月期 実績	2014年3月期 期初計画	2014年3月期 実績	前期比	期初計画比
売上高	3,358	3,630	4,000	4,707	30%増	+707
営業利益	138	202	230	606	約3倍	+376
売上高 営業利益率	4.1%	5.6%	5.8%	12.9%	—	—
経常利益	145	220	250	616	180%増	+366
当期純利益	195	185	160	422	128%増	+262
自己資本 当期純利益率	10.9%	9.4%	—	18.6%	—	—
1株当たり 当期純利益	24.89円	23.54円	20.34円	53.73円	+30.19円	+33.39円
年間配当	4.0円	5.0円	6.0円	15.0円	+10円	+9.0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)

	2013年3月 期	2014年3月 期	前期比
流動資産	3,283	4,600	+1,316
固定資産	1,430	1,198	△231
有形固定資産	248	238	△10
無形固定資産	386	394	+8
投資その他の資産	795	566	△229
資産合計	4,714	5,799	+1,085
流動負債	1,267	1,778	+511
固定負債	1,399	1,514	+115
株主資本	2,118	2,501	+383
その他包括利益 累計額	△70	3	+74
負債純資産合計	4,714	5,799	+1,085

(単位：百万円)

	2013年3月 期	2014年3月 期	前期比
営業活動による キャッシュ・フロー	248	571	+322
投資活動による キャッシュ・フロー	△237	△91	+146
財務活動による キャッシュ・フロー	△32	△40	△8

■含み損のあった投資有価証券を期末に売却し、売却資金で有価証券を買い付けておりません。

当該取引に係る、未決済勘定243百万円が期末時点で両建て（未収入金、未払金）になっております。

■一括見積りサイト運営事業の買収に伴い、52百万円のものれんが新たに発生しております。当該のれんについては、5年間で均等償却しております。

## 2015年3月期 業績見通しについて

(単位：百万円)

	2013年3月期 実績	2014年3月期 実績	2015年3月期 計画	前期比
売上高	3,630	4,707	5,000	+6%
営業利益	202	606	620	+2%
売上高 営業利益率	5.6%	12.9%	12.4%	—
経常利益	220	616	640	+4%
当期純利益	185	422	430	+2%
自己資本 当期純利益率	9.4%	18.6%	16.0%	—
1株当たり 当期純利益	23.54円	53.73円	54.68円	+0.95円
年間配当	5.0円	15.0円	15.0円	±0.0円





## 中期経営計画 (2015年3月～2017年3月)

2014年6月19日

企業理念	19
3カ年計画の位置付け	20
中期経営計画 数値目標	21
基本戦略	22
土木建設業の市場環境	23
建設ICT分野の戦略概要	24~27
設備CAD分野の戦略概要	28
PPM分野の戦略概要	29

## 企業理念

■ビーイングの原点は “感謝” である。

■ビーイングの原点は “感恩” である。

■ビーイングの原点は “報恩” である。

～この理念を通して、企業活動を実践いたします。



## 行動指針

### ■会社は公器である

会社は、世の中に役立つ機関であります。  
お客様が求めるものを提供し、その範囲を広め・質を高めながら、一社（一人）でも多くのお客様に喜んでもらうために存在します。

### ■会社は自己実現の場である

社員は、社会への貢献活動の中で、目標を設定し、それに向かうため、知恵と体を使って自分を磨き成長し、各自の夢の実現を図る。

### ■会社は利益を出さなければならない

より多くのお客様に、より多くの喜びを与えながら目的を同じくする仲間（社員）により多くの幸せを味わってもらうためには、低い利益では難しいのです。故に、利益とは「儲け」ではなく「企業存続費」であり、必要なものである。

## 未来像

### ■頭脳的集団化

ノウハウ創造・提供型企业に

### ■アフターフォロー日本一

他社よりもはるかに高い満足度を提供する企業に

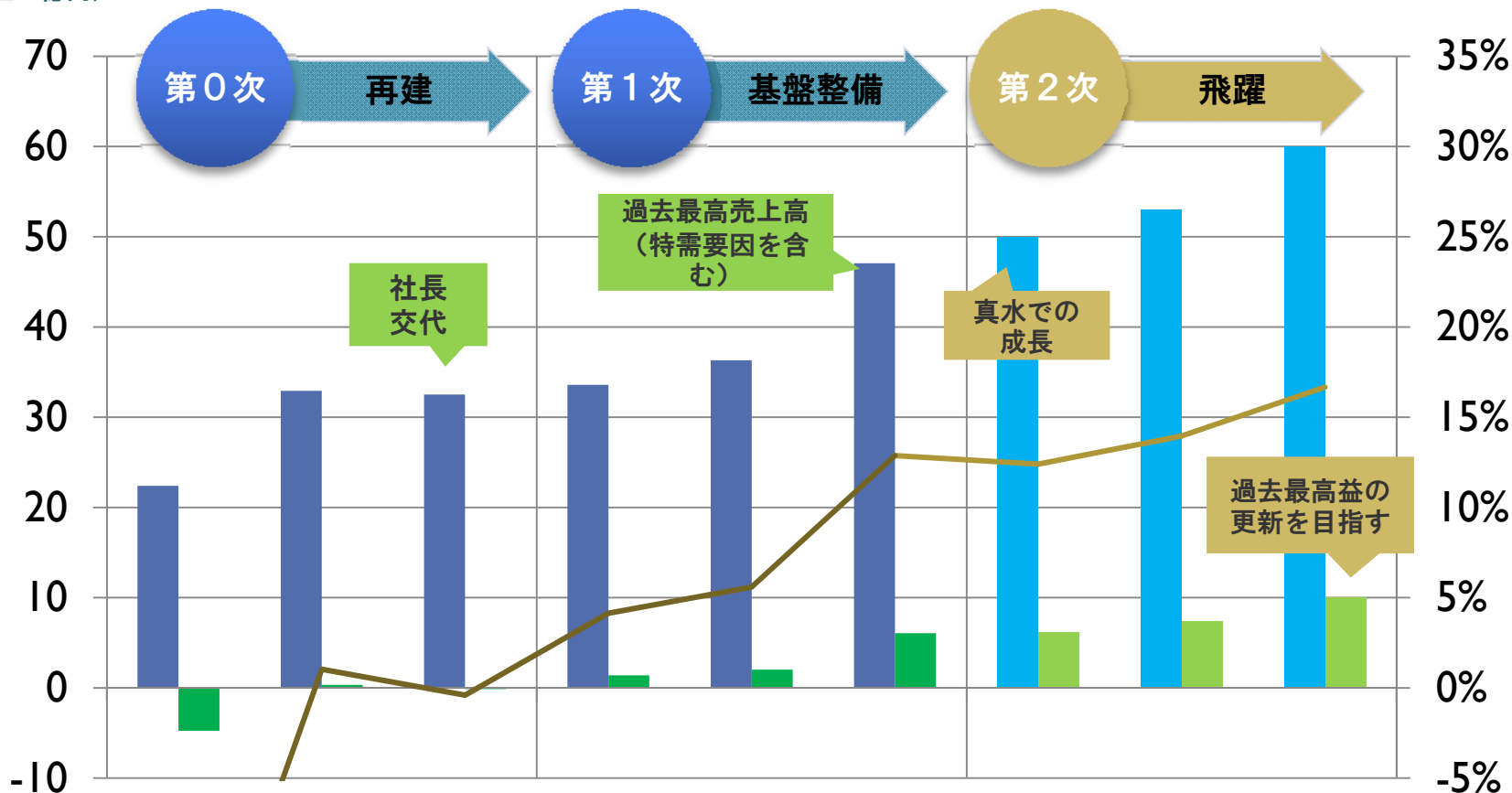
### ■社員満足度No. 1

どこよりも高い社員満足型企业に

# 3カ年計画の位置付け

前3カ年で築いた基盤をもとに2015年から「飛躍」の3カ年とし、最高益※の実現を目指す。

(単位：億円)



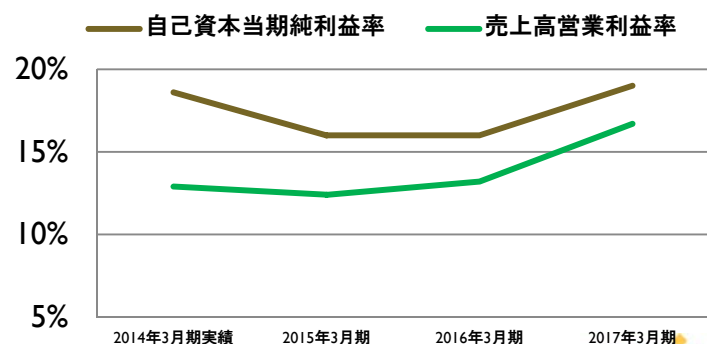
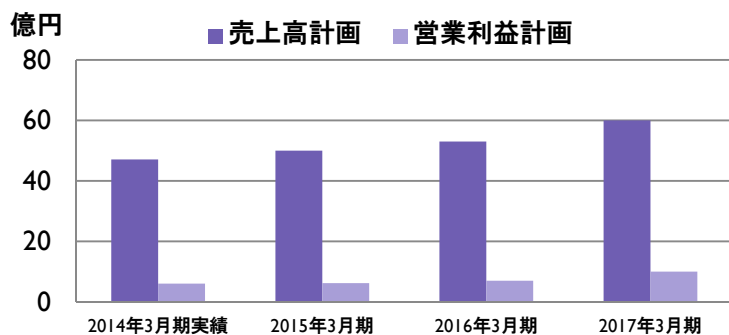
2009年 2010年 2011年 2012年 2013年 2014年 2015年 2016年 2017年  
■ 売上高 (左軸) ■ 営業利益 (左軸) — 売上高営業利益率 (右軸)

※これまでの最高営業利益は、99年3月期の単独決算で計上した971百万円です。

# 中期経営計画 数値目標

(単位：百万円)

	2014年3月期 実績	2015年3月期 計画	2016年3月期 計画	2017年3月期 計画	対2014年3月 増減率
売上高	4,707	5,000	5,300	6,000	27.4%
営業利益	606	620	700	1,000	65.0%
売上高 営業利益率	12.9%	12.4%	13.2%	16.7%	—
経常利益	616	640	720	1,020	65.4%
当期純利益	422	430	470	660	56.2%
自己資本 当期純利益率	18.6%	16.0%	16.0%	19.0%	—



# 基本戦略

	第0次 (2009年～2011年)	第1次 (2012年～2014年)	第2次 (2015年～2017年)
テーマ	再建	基盤整備	飛躍
基本戦略			
建設ICT	コア・ビジネス (積算) 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
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
PPM	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

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

Copyright(c) Being Co., LTD. All Rights Reserved.

**BEING**

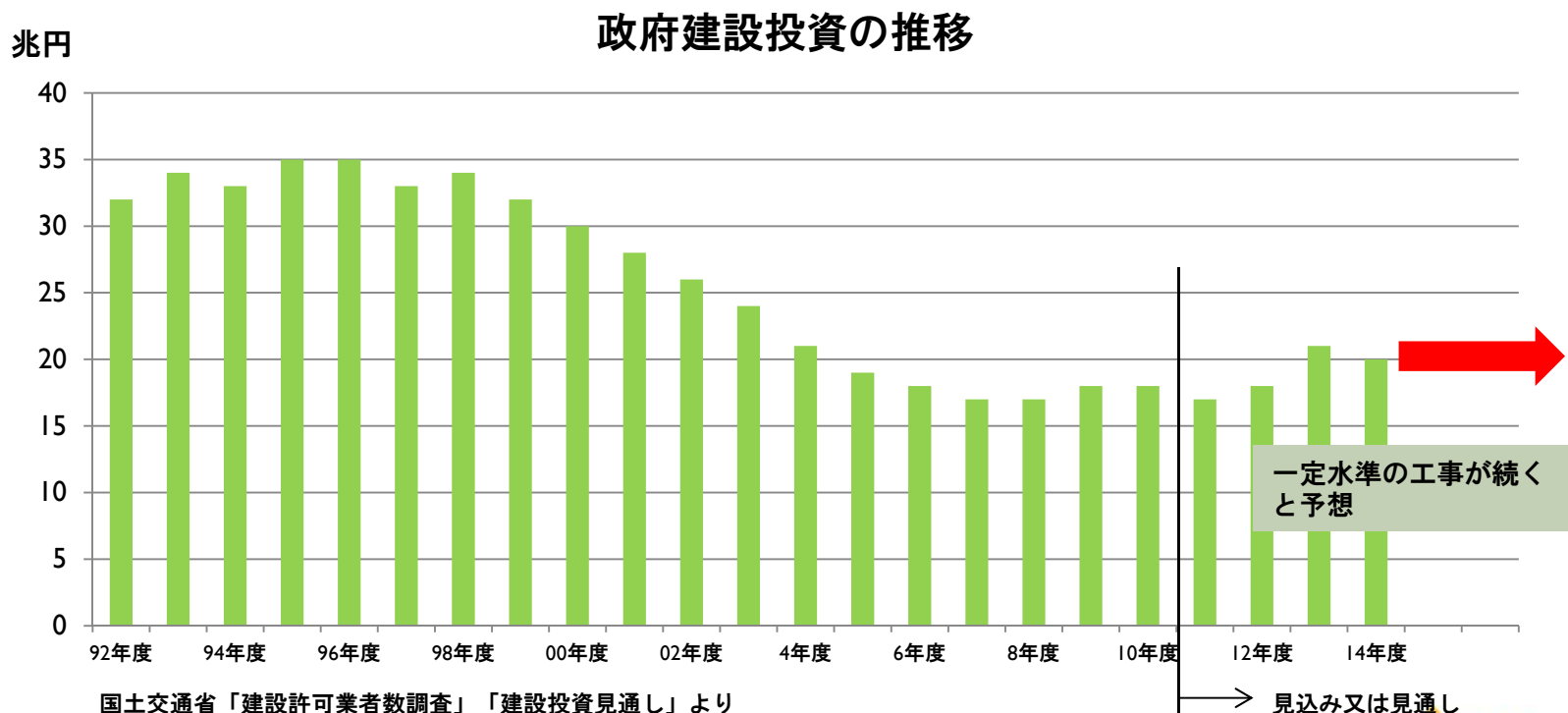
# 土木建設業の市場環境

公共工事は、

- 震災からの復興・復旧工事
- 大規模災害時の、防災・減災対策
- 老朽インフラの維持・更新投資

などの要因から、財政面における制約はあるものの、今後長期にわたって一定水準の工事がおこなわれるとみています。

また、東京オリンピックやリニア新幹線の着工なども、建設業界にとって、追い風となります。



# 建設 I C T 分野の戦略概要

## 積算メーカーから建設総合メーカーへ

### 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 建設 I C T ソリューションの拡大

建設業の業務の入り口である G a i a を起点として、連なる業務全般に当社ソフトの活用を提案。

### ③ 新領域の研究開発

Webサービス、クラウド対応など、積極的な研究開発を進める。



## 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Gaiaの競争力をさらに高めてまいります。

### 積算精度の向上

積算精度を上げるため、

- ・ システム強化
- ・ データ整備
- ・ 地域対応

を三位一体で進めます。

この活動で得られたノウハウを、さらに次のビジネスに展開してまいります。

開発力

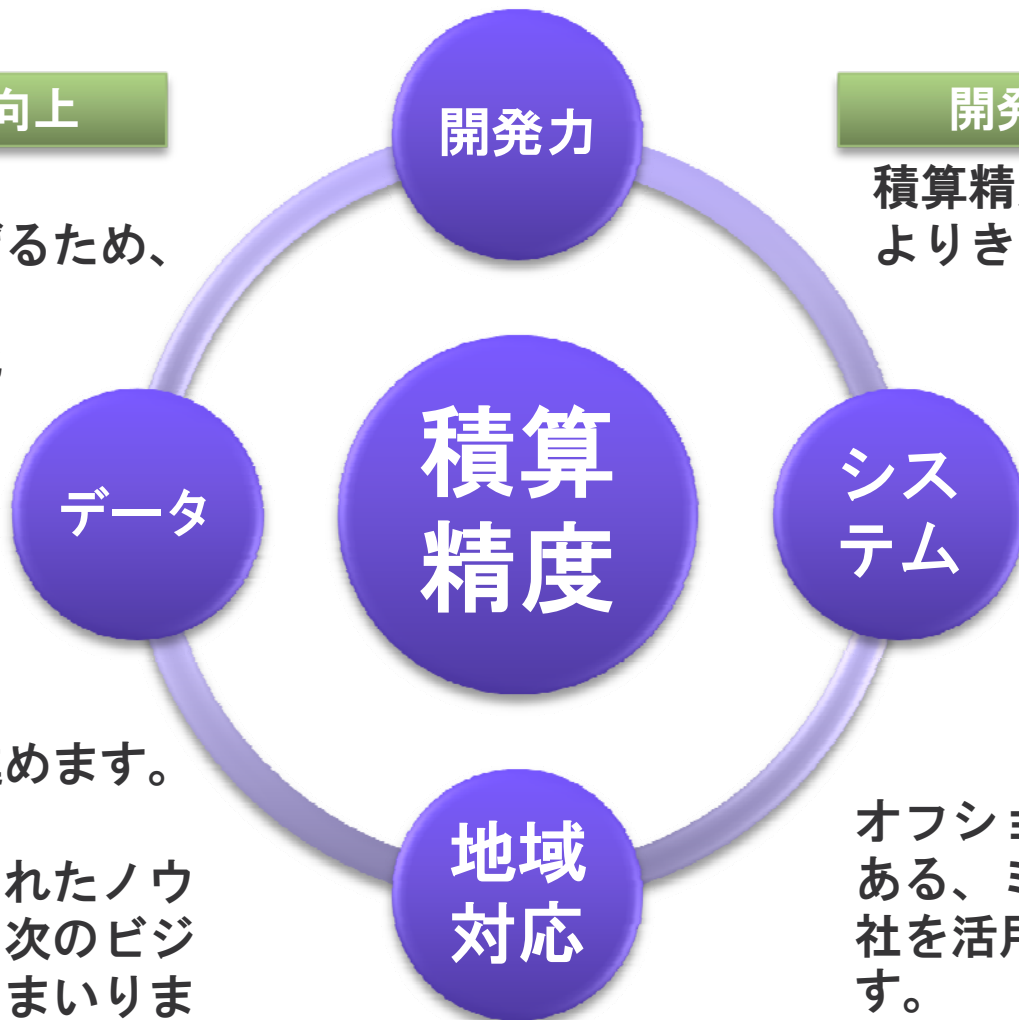
### 開発力の整備

積算精度向上を支え、よりきめ細かなニーズに対応できる

- ・ 技術力
- ・ スピード

を整備します。

オフショア開発拠点である、ミャンマー子会社を活用してまいります。



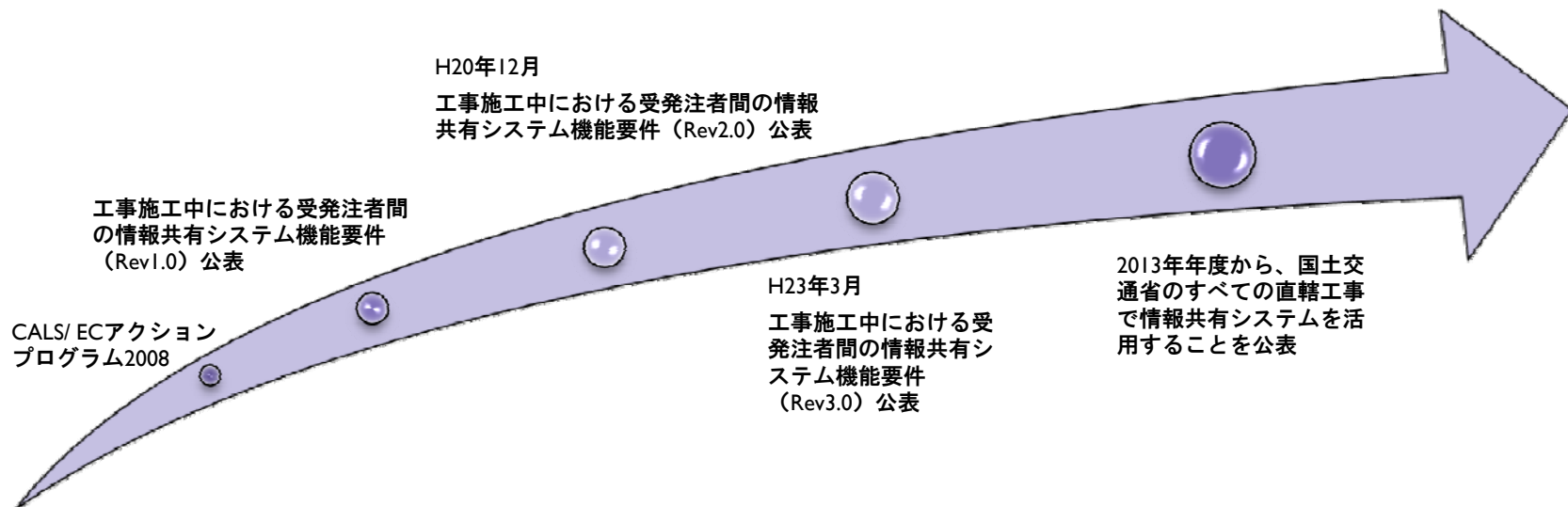
## ②建設ICTソリューションの拡大

■最も上流の業務である「積算」を強化することで、建設ICTソリューションの普及拡大につなげます。

■情報共有システムは、市場の確立期を迎えました。シェア拡大を最優先で進めます。

■見積、実行予算システムは、大手ゼネコンから地場大手へ展開します。

### 情報共有システムの動向



### ③新領域の研究開発

#### ■Webビジネスの開発

ソフトウェアをプラットフォームとした、Webビジネスを検討

#### ■クラウド・ビッグデータなど、最新テクノロジーの取り込みを研究

#### ■JACIC(日本建設情報センター)のCIM(Construction Information Modeling)技術検討会に参画

#### M&Aの積極活用

健全な財務体質を基盤にして、M&Aに対しても引き続き積極的に取り組んでまいります。

#### これまでのM&A実績

株式会社プラスバイプラス  
一括見積りサイト運営事業

#### 環太平洋企業群構想

長期的には様々な事業分野の企業が太平洋を取り巻く多様な国々に展開し、互いにゆるやかに連携しつつグループ全体の企業価値を高めてゆく「環太平洋企業群構想」を掲げております。

昨年は、ミャンマー連邦共和国にオフショア開発拠点を設立しました。

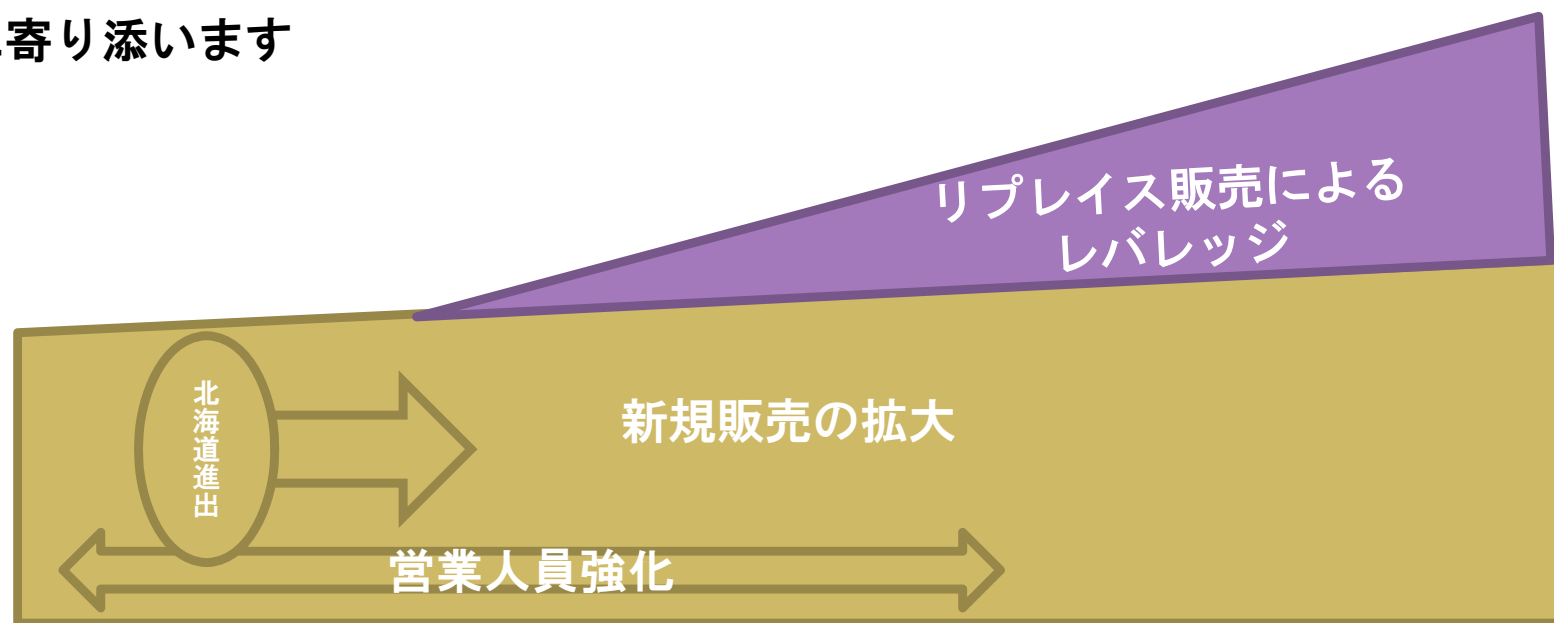
## 設備CAD分野の戦略概要

### 設備CADシェアNo.1に

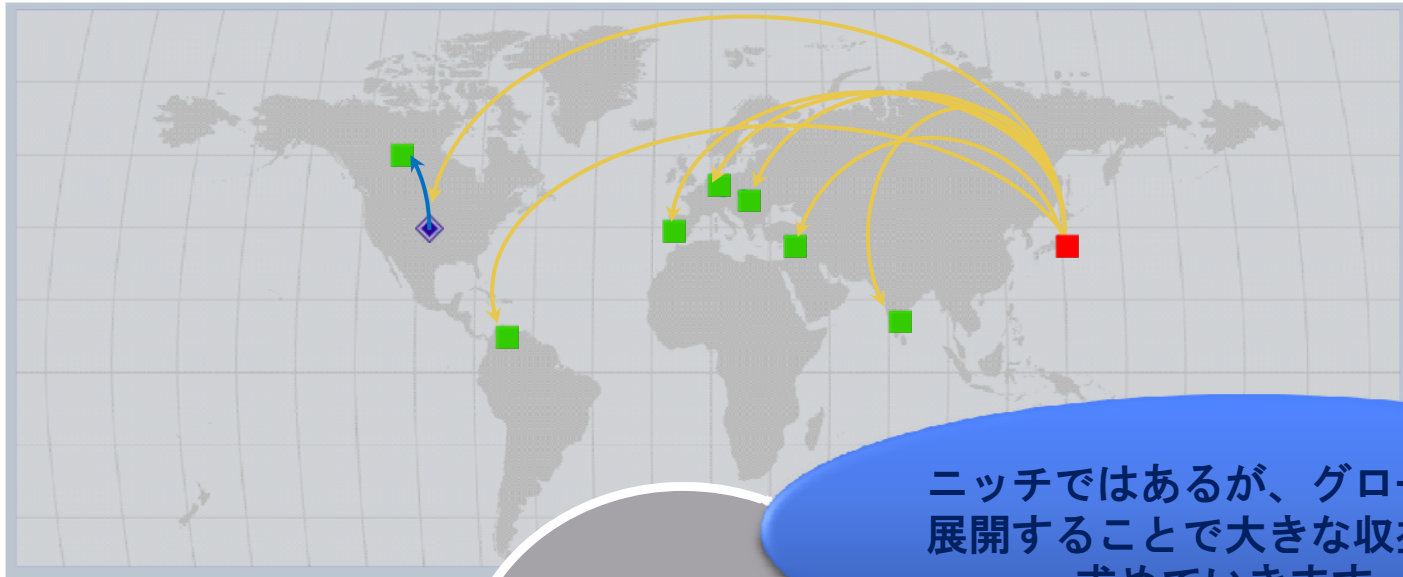
■これまでの強みである新規販売に加えて、リプレイス販売を開始

■商品力とサポート力で、どこよりも使える設備CADに

- ・直販主体のお客様とのダイレクトな関係を、商品力に展開
- ・「もっと！Plusサポート」で、工務店様の製図時間に寄り添います



# PPM分野の戦略概要：グローバル・ニッチ



ニッチではあるが、グローバルに展開することで大きな収益機会を求めています。

- ソフトウェアとコンサルティングをワンストップで提供できる体制を構築
- グローバルなコンサルティング・ノウハウを日本に導入
- クラウド化による納入リードタイムの短縮



## 配当に対する考え方

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題の一つと位置付けており、業績に応じた配当を行う「業績連動」型の配当方針を採用しております。

具体的には、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。

## 単元株式数の変更について

平成26年7月1日より、単元株式数を1,000株から100株に変更いたします。

投資家の皆様にとって、より投資しやすい環境を整備し、当社株式の流動性の向上および投資家層の一層の拡大を図ってまいります。

## 30周年を迎えました



おかげさまで、創業から30周年を迎えることができました。

「感謝・感恩・報恩」の企業理念のもと、より多くのお客様に、より幅広く貢献すべく、これからも前進を続けてまいります。

## 土木積算とは

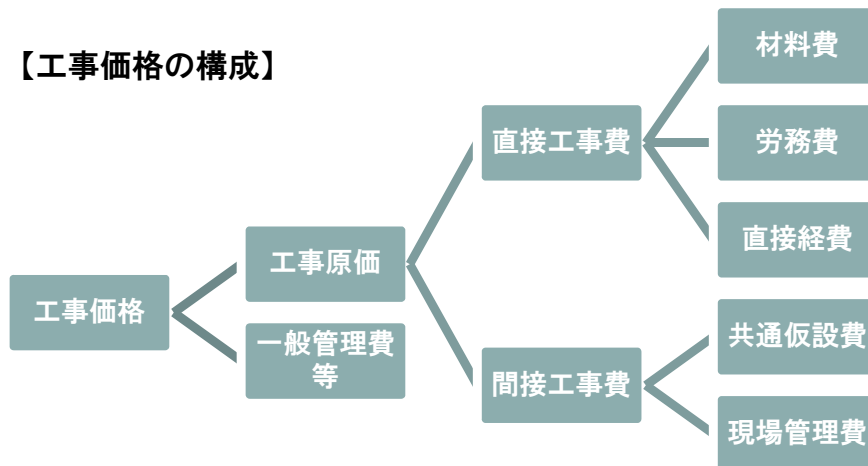
土木工事のほとんどは、官公庁や現在は民営化された旧公団が発注者となるいわゆる公共工事です。そのため、施工業者の選定にあたっては「入札」が行われます。

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。

【工事価格の構成】



## 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めりごとに、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。

●一定の工種のまとめりごとに、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。

## 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考えられます。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 管理本部 IR担当  
TEL：059-227-2932  
FAX：059-227-2907