

# 新中期経営計画 「BE GLOBAL 2028」

## 前中期経営計画の振り返り

2023年6月期を最終年度とする前中期経営計画(以下、前中計)は、オペレーショナルKPIである売上高と営業利益の目標を達成し、5年間で売上高は1.8倍、営業利益は2.0倍に成長しました。また財務KPIであるROE<sup>[23]</sup>と配当も目標を達成しました。一方で、SaaS型ビジネスモデルへの転換として設定した戦略KPI目標であるストック売上比率と売上高成長率+営業利益率(ポイント)は達成することができませんでした。

構造転換せずとも事業が堅調に推移したとも言えますが、長期的な利益成長のためには、ソフトウェアを基軸とした事業への転換は当社グループにとって避けられない課題です。構造転換が進まなかった大きな原因は、事業会社がそれぞれ自律的に発展していった点にあるという認識のもと、グループとして成長し社会に貢献するために戦略マテリアリティ「企業価値の向上に役立つソフトウェア会社になる」を特定し、事業の再編を行ったうえで、新中期経営計画(以下、新中計)を策定しました。

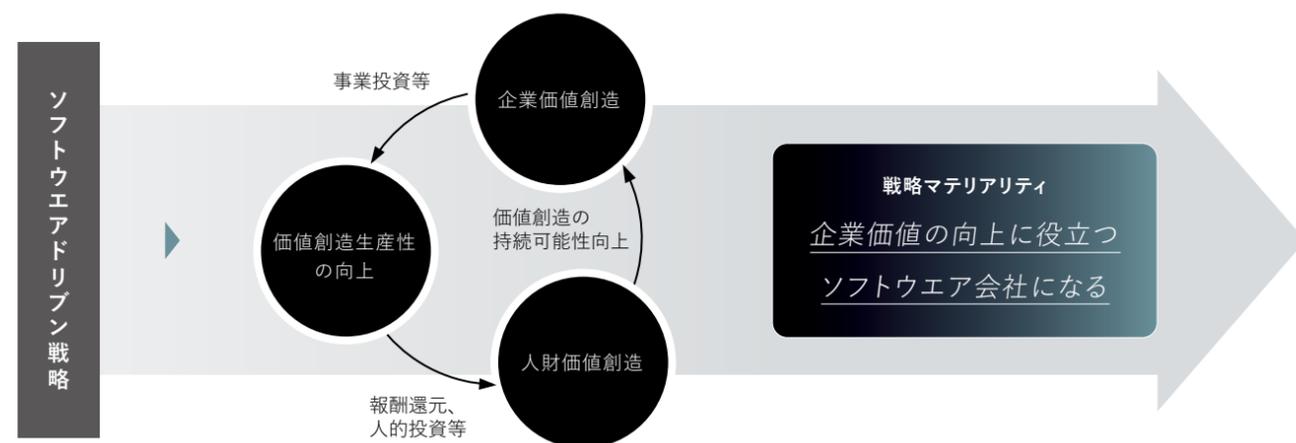
		18/6(実績)	23/6(目標)	23/6(実績)
Operational KPI	売上高	121.1億円	180~220億円	214.2億円
	営業利益	16.3億円	31~38億円	32.8億円
Strategic KPI	ストック売上比率	32.7%	70%	35.3%
	売上高成長率+営業利益率	28.5ポイント	40ポイント以上	29.9ポイント
Financial KPI	ROE	24.5%	20%以上	22.2%*
	配当	12円	15円以上	15円

\* 2019年6月期~2023年6月期の平均。ただし、2022年6月期以降は新収益認識基準。2023年6月期の実績は18.3%

## ソフトウェアドリブン戦略で生み出す新中期経営計画での価値創造スパイラル

新中計「BE GLOBAL 2028」では、ソフトウェアを価値創造の源泉とする「ソフトウェアドリブン戦略」で全社一丸となって戦略マテリアリティに取り組みます。事業におけるソフトウェアの売上比率と利益

率を上げることで価値創造生産性(1人当たり営業利益)を向上させ、その効果の人財に還元・投資して人財価値を創造し、企業価値を持続的に高めていくスパイラルを生み出していきます。



## 新中期経営計画の定量目標

新中計では、年平均25%以上の純利益の成長を基軸に置き、5年間で売上高を2倍に、営業利益および純利益を3倍に成長させる目標を掲げています。ソフトウェアドリブン戦略でソフトウェア粗利益を増やすことで価値創造生産性を向上させ、売上高以上に利益を伸ばしていく方針です。また、純利益を成長させながらも資本効率を意識し、ROEは20%の水準を維持していきます。

なお、この目標値は前中計の振り返りを踏まえて、トップダウンではなく各事業会社の計画をもとにボトムアップで作成しています。また、M&Aを織り込まず、オーガニックでの成長を前提としています。

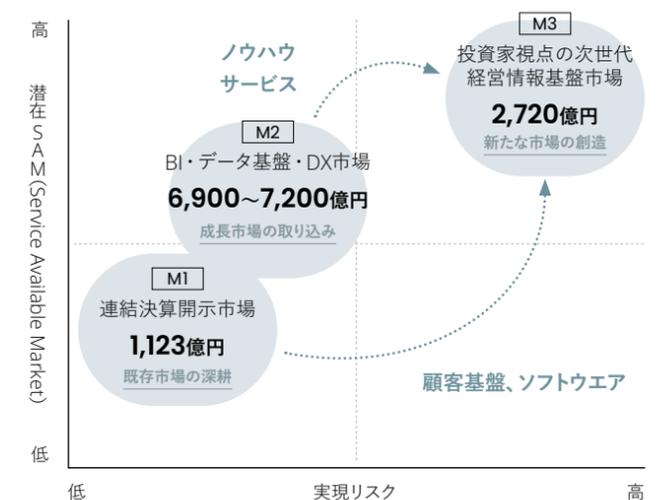
	23/6(実績)	24/6(予想)	28/6(目標)	5年変化/平均
売上高	214億円	240億円	400~450億円	2倍
営業利益	32.8億円	38.5億円	90~110億円	3倍
営業利益率	15.4%	16.0%	20~24%	+5~9ポイント
親会社株主に帰属する当期純利益	20.9億円	25.0億円	60~70億円	3倍/CAGR <sup>[13]</sup> 25%
1人当たり営業利益	2.4百万円	2.4百万円	3.5~4.3百万円	1.5倍
ソフトウェア粗利益	21.3億円	21.7億円	60~65億円	3.0倍
ROE	18.3%	19.3%	20%以上	平均20%
DOE <sup>[16]</sup>	4.9%	5.3%	8%以上	平均7%
配当	15円	19円	51円以上	3.4倍

## 注力する市場

新中計では3つの市場にポジショニングします。1つ目は連結決算開示市場で、シェア第1位の既存市場の深耕を進めます。2つ目は成長が著しいBI・データ基盤・DX市場で、その成長を着実に取り込んでいきます。3つ目は投資家視点の次世代経営情報基盤市場です。投資家視点で企業価値を高める経営ができるよう情報環境を整えていくという、これから市場を創造していく領域で、当社グループにとって新中計における最大のチャレンジになります。

これらの市場に対し事業会社に役割を分担させ、投資家と対話をするための連結決算開示事業、さまざまな経営判断に役立つデータプラットフォームを構築するデジタルトランスフォーメーション推進事業、そして企業価値を高めるための情報環境を整備する経営管理ソリューション事業の3つの事業を通じてグループ全体でお客様の企業価値向上に貢献していきます。

## 各市場のTAM(Total Addressable Market)とポジショニング



## キャピタルアロケーション

これまで蓄積し、今後事業で獲得するキャッシュ総額約200億円を、初めの3年間はマイノリティ出資やR&D、後の2年間はM&Aを中心

キャピタルアロケーションを含めた財務戦略の詳細 ▶ P.26

として、成長投資に振り向ける計画です。株主還元にはのべ50億円を予定しています。