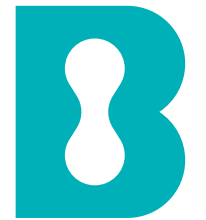


経営Vision 2026 改訂版

ビジネスエンジニアリング株式会社
2023年11月



B-EN-G

Business Engineering for Growth

B-EN-Gが目指す2026年の姿 | 経営Vision 2026

製造業のビジネス変革を支える製品・サービスで、
One & Only企業となる。



お客様のビジネス変革を
支援するパートナーとなる

製造業を中心としたお客様の
ビジネス変革を支援する
パートナーとなる。



「提供者」から
「解決者」となる

単に製品・サービスを提供するだけ
ではなく、お客様の課題を見つけ
IT技術力で解決に導く
「解決者」となる。



半歩先に行く

安定した経営基盤をベースに、
「半歩先」で時代の変化を
とらえながら、お客様をリードする。

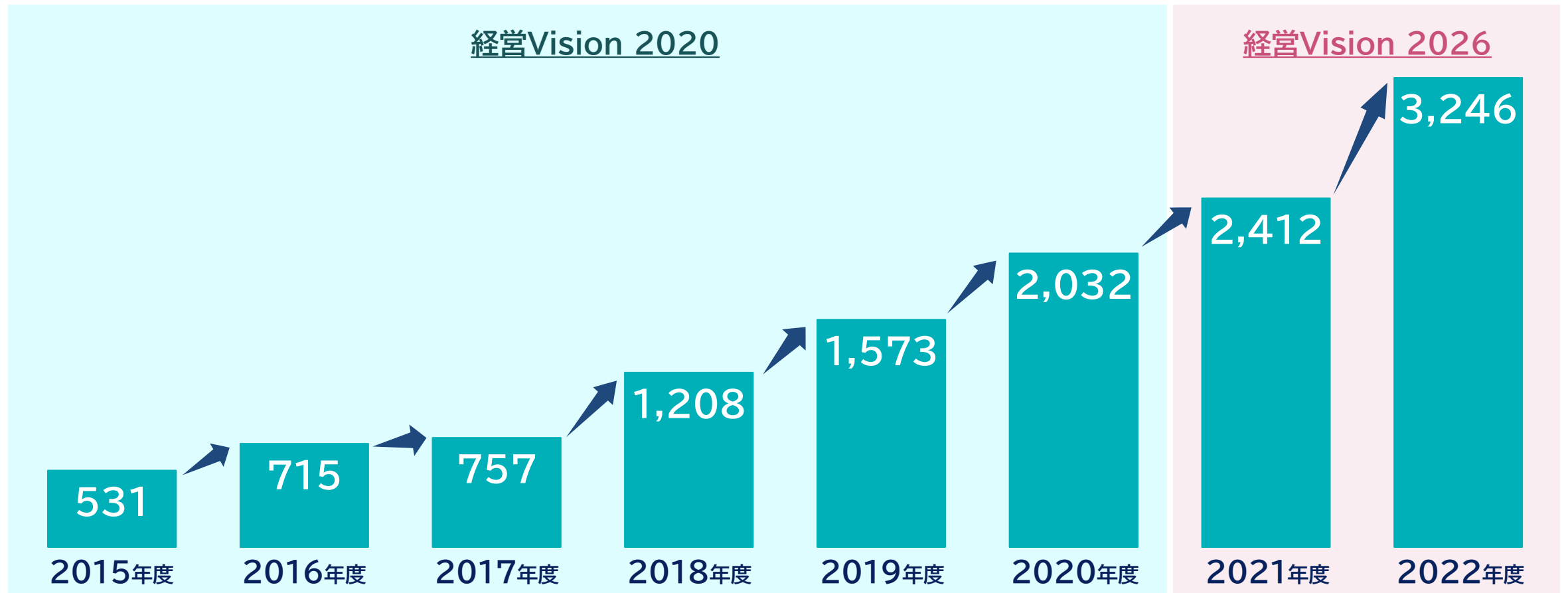
経営Vision 2026 改訂の背景とポイント

2022年度までの推移

2016年度以降、7期連続で過去最高益を達成。
安定した収益基盤の構築につなげた。

<グループ連結営業利益の推移>

(単位:百万円)



経営Vision 2026 目標数値の進捗状況

(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

利益目標を4年前倒しで達成した。

経営Vision 2026 改訂のポイント

利益目標達成の背景

- ◆ 自社製品mcframeにおいて、製品力・パートナー体制の強化により、ライセンス販売が計画以上に伸長した。
- ◆ システムインテグレーションにおいて、高付加価値商材への注力・不採算案件の抑制により、利益率が向上した。

新たな施策

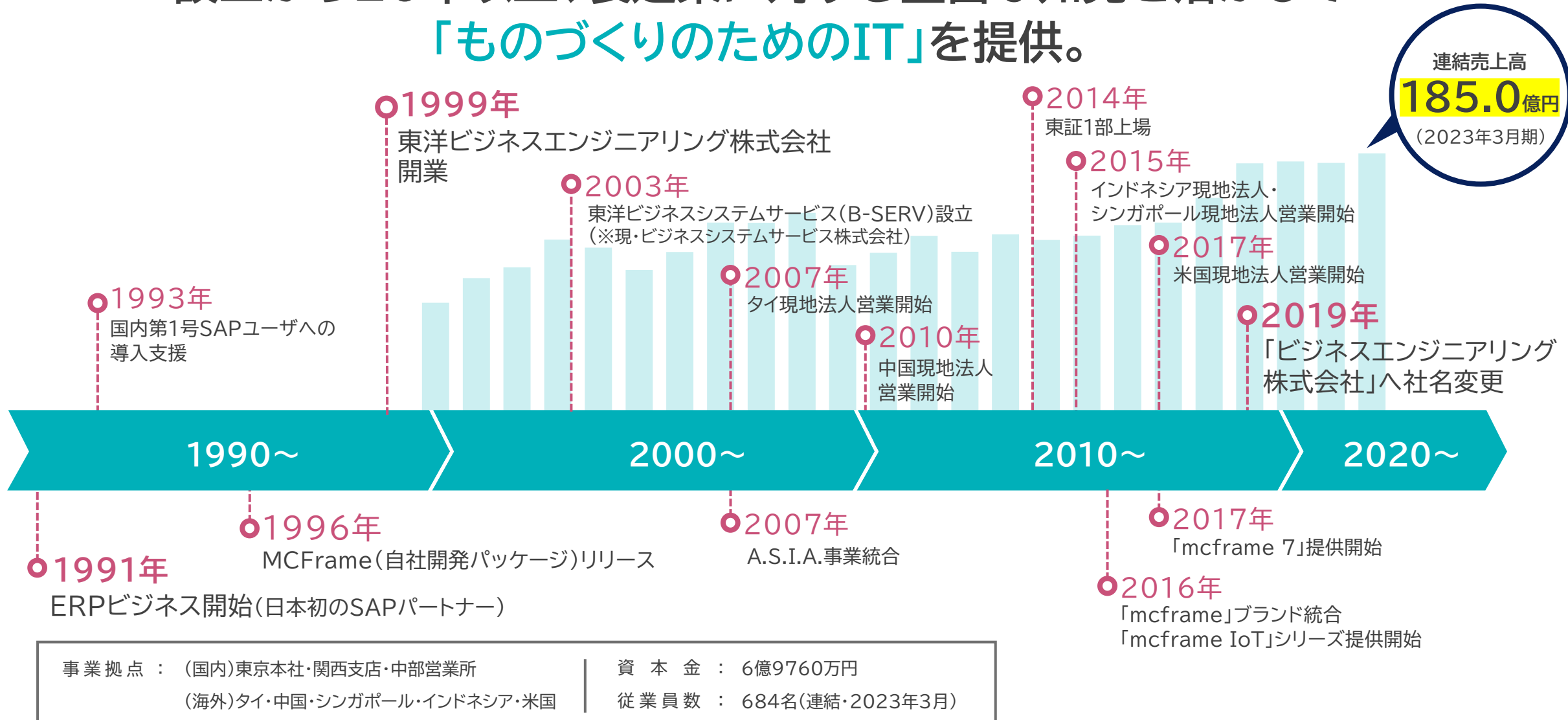
- ◆ ブランドステートメントおよびサステナビリティ活動の基本方針を新たに策定した。

改訂のポイント

- ◆ 製品・サービス、人財などへの更なる投資を行い、利益目標を上方修正する。

当社のビジネス

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。



B-EN-Gのビジネス | 3つの事業セグメント

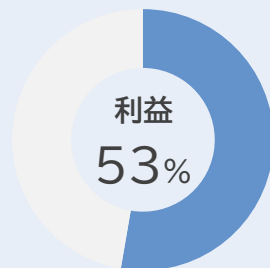
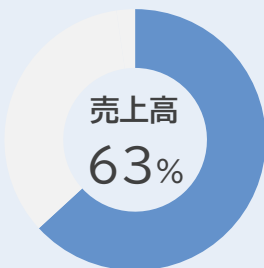
「ものづくりのためのIT」を実現する、3つのセグメントで事業を展開。

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*



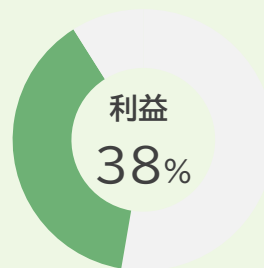
製造業に関する豊富な知識と経験に
基づくシステムインテグレーション

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



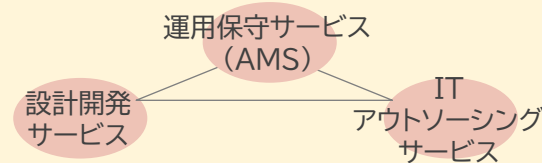
セグメント構成比*



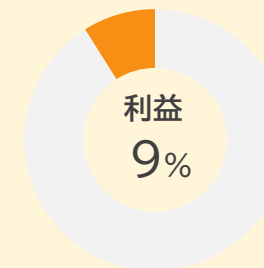
長年のノウハウを注いで自社開発した
高い利益率のライセンス販売

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の目指す姿 | ブランドコンセプト

2022年に「B-EN-Gの目指す姿」として、 新しいブランドコンセプトを発表。

ブランドステートメント (私たちの約束)

未来まで、よりそい抜く

世の中には、人々の幸せを願いながら価値の創造に挑むつくり手がどれほどたくさんいることか。ものづくりをITで支え続けてきた私たちB-EN-Gは、誰よりもそれをよく理解しています。

私たちは、お客様自身にはなれません。けれど、必死に前に進もうとするつくり手と同じ目線で課題を分かち合い、同じ熱量で目標を目指すことならできる。そう信じています。

だから時に、耳に痛い意見をお伝えするかもしれません。時に、ご依頼と異なる提案を差し上げることもあるでしょう。お客様が求めるままではなく、お客様に本当に必要な答えを提供することこそ、真のパートナーの使命だと思うからです。

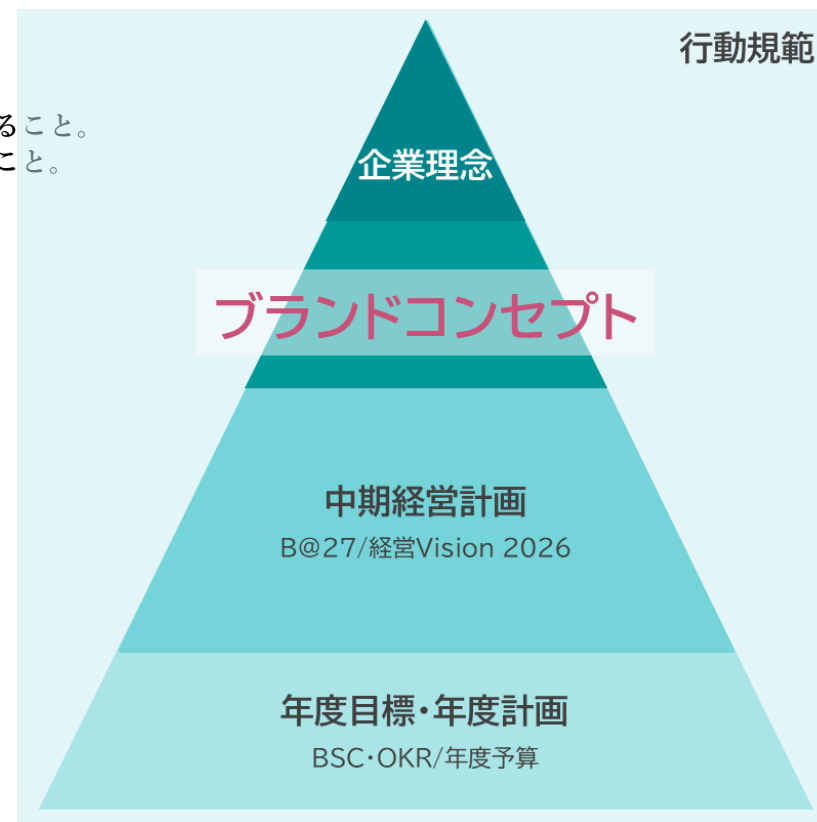
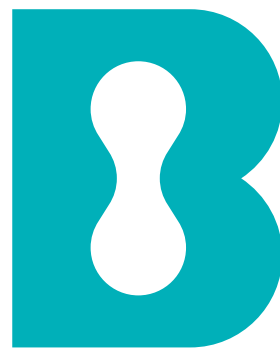
“Business Engineering for Growth”

すべては「お客様にとっての成長」のために、前でもなく後ろでもなく、そばによりそいながらゴールまでの道をとる。私たちはB-EN-Gです。

パーパス (私たちの存在意義)

世の中に創造業を増やす

つくり手が創造的活動に専念できる仕組みを形にすること。つくり手と手を携え、より大きな価値の創出に挑むこと。世の中に「価値の創造業」を増やし、ともに人々の幸せがあふれる社会を実現していく。それが、ビジネスエンジニアリングです。



環境認識

経営Vision 2026の背景 | 対応していくべき4つのキーワード

変化する環境の中で、当社が対応していくべき主要な鍵となるテーマ

デジタル・トランスフォーメーション

「2025年の崖」、COVID-19の影響に対応する術としてのデジタル・トランスフォーメーションが今後もさらに加速。

製造業のビジネスモデル変革

大量生産・大量消費の時代の終焉と共に社会の価値観がシフトする中で、製造業のビジネスモデル変革が進行。

グローバル化

世界経済の多極化と日本市場の縮小に伴い、海外移転が進行。COVID-19の影響により、グローバルサプライチェーンに対するニーズが変化。

持続可能な社会の実現 (サステナビリティ)

持続可能な社会の実現に向けて、地球環境への負担を減らし、社会課題の解決に向けた取り組みが企業に求められる。

経営Vision 2026の背景 | B-EN-Gが持っている強み

当社が持つ独自の強みを活かし、変化の中で確実な成長につなげていく。

製造業のIT支援の実績

20年以上にわたり、
製造業のIT化を支援してきた実績

自社プロダクトの製品企画・開発力

技術力とノウハウを活かし、
高い評価を得られる自社製品の開発力

顧客との信頼関係

20年の間に積み上げてきた信頼にもとづく
顧客との強固な関係と課題解決力

グローバル展開の実績

世界25か国での展開実績をベースとした
豊富な経験とノウハウを活かし、
グローバル展開を支援

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



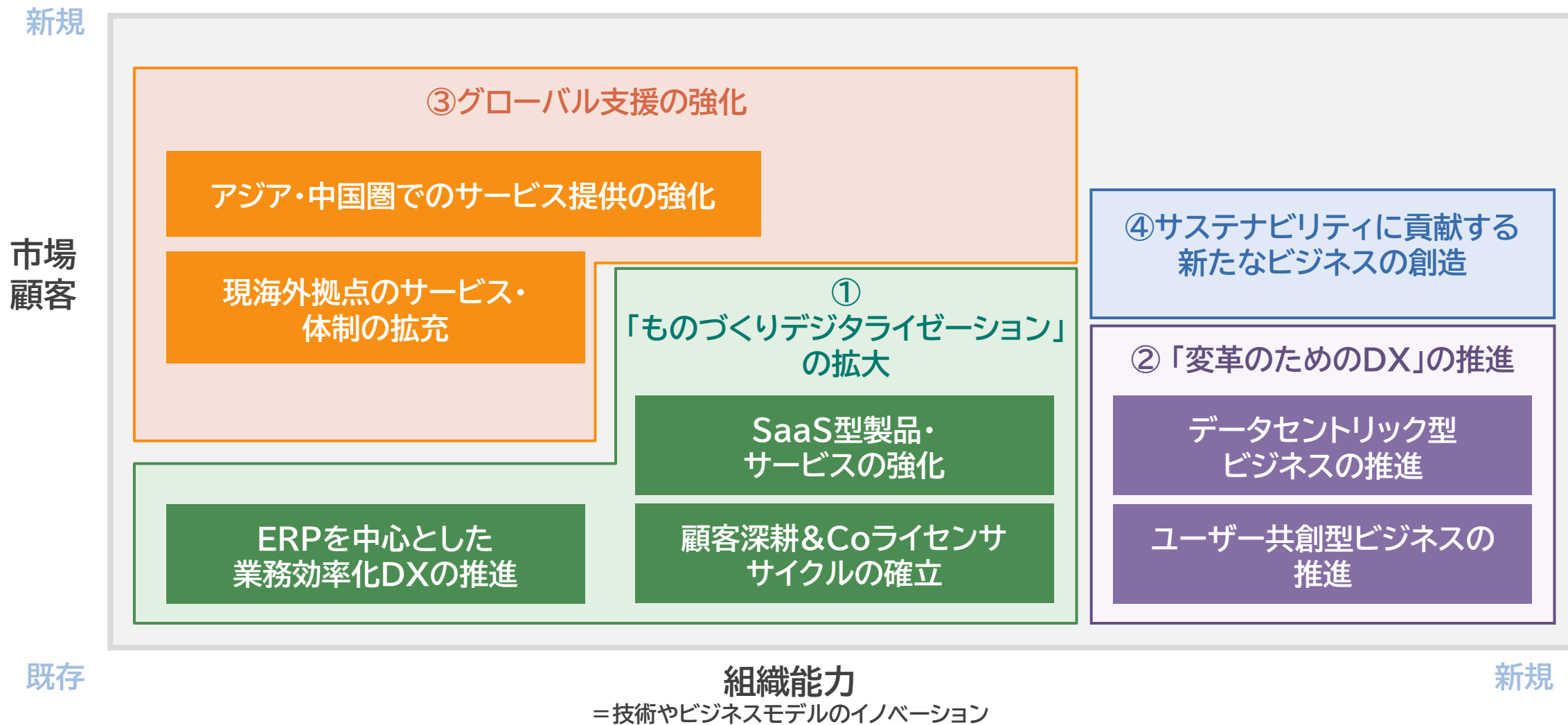
当社の強みを活かした社会課題解決への
取り組みを通じて、持続可能な社会の
実現に貢献する。

* 「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。

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。

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ス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。

※今後の計画は補足資料1に記載

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

※詳細は補足資料2に記載

経営資源の配分

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。

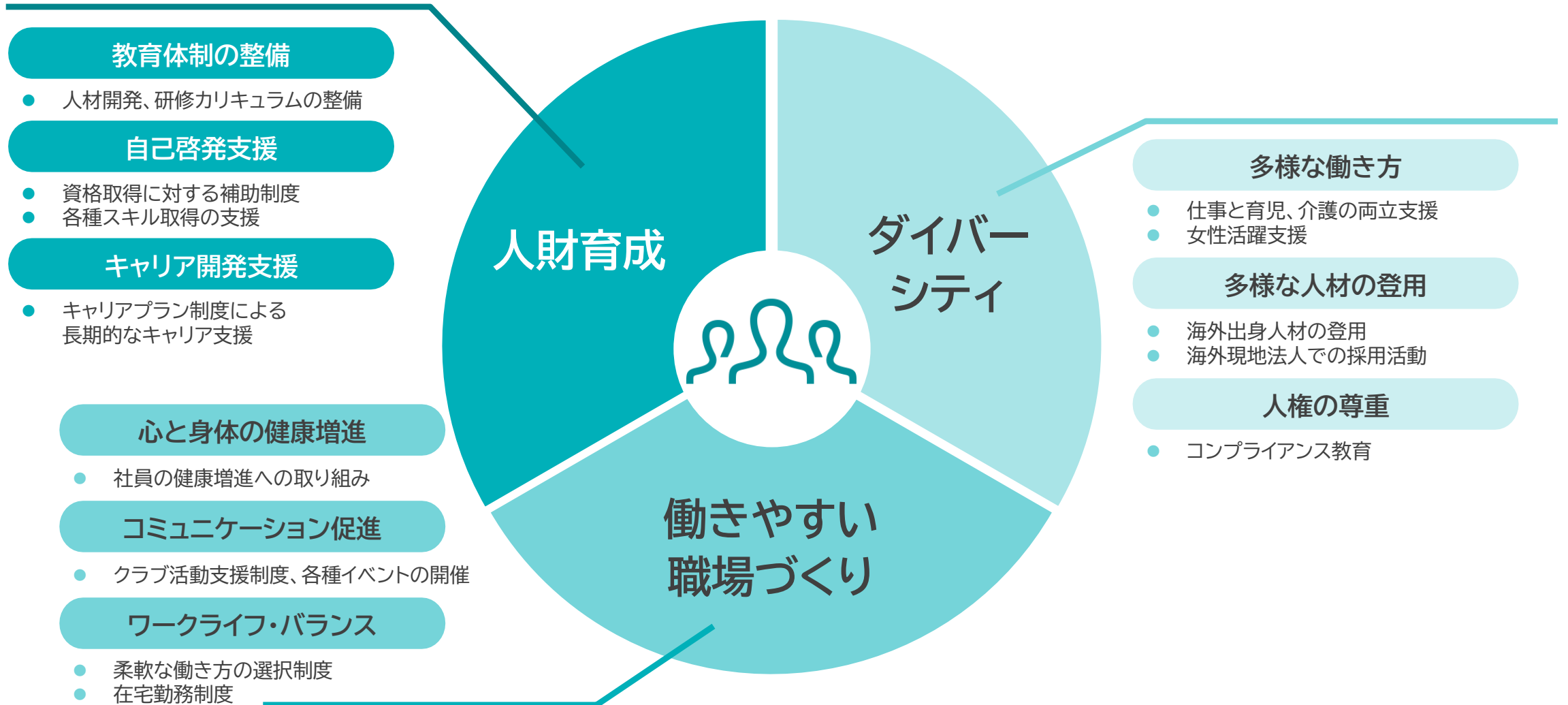
<2024-26年度投資額>

ソフトウェア・ 研究開発投資 事業開発投資	<ul style="list-style-type: none">・ 自社製品・サービスの利用価値向上・ 既存製品のSaaS化への変革対応・ 変革のためのDXに向けた新製品・新サービスの構築・ グローバル企業に受け入れられる新製品・新サービスの開発・ 自社製品・サービス開発のための次世代技術の調査・ 新ソリューション インキュベーション力の強化	35～45億円
人財投資	<ul style="list-style-type: none">・ 戦略に見合った教育制度や人財強化を目的とする制度の整備・ エンゲージメント向上、多様な働き方に向けた制度の拡充・ 給与水準の改定・ 社員数の増加に向けた採用戦略の強化	20～25億円※
ビジネス基盤投資	<ul style="list-style-type: none">・ SaaSビジネスを推進する上での基盤の整備・ 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	6～10億円
M&A投資	<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。

人財戦略

次世代を担う人財を育成し、継続的に成長するための施策に取り組む。



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 ← 改訂前)30%

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。

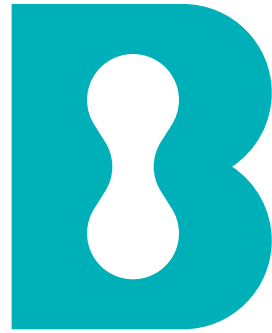
経営Vision 2026 達成目標

(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

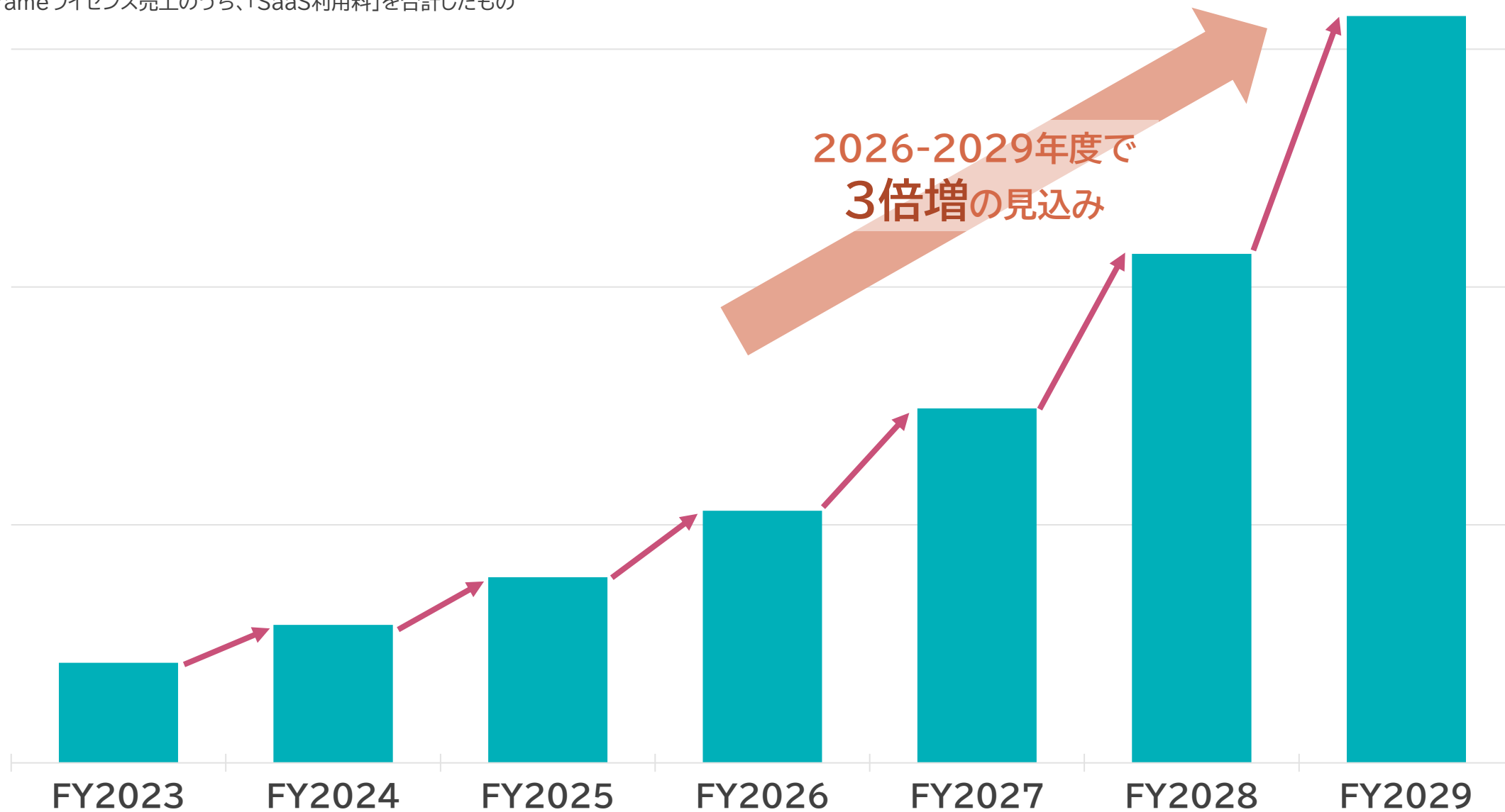
<注意事項>

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。

補足資料

補足1 | 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



補足2 | 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。

顧客のデジタル化支援による社会課題解決

- デジタル化による環境資源の使用低減
- 生産プロセスの最適化による製品ロスの低減
- グローバルサプライチェーンの構築による安定供給の実現
- 国内外の産業発展の支援と雇用の創出
- 医薬品製造や医療におけるイノベーションの創出支援 など

+

顧客のサステナビリティを支援する
製品・サービスの提供

- mcframeのカーボンニュートラル対応機能の提供
- 炭素排出量算出ソリューションの提供 など



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。

- 社内タスクフォースによる活動の企画推進
- 個人の活動を支援・サポートする環境づくり
(例:子ども向けプログラミング教育、教育現場におけるものづくり×ITのノウハウ提供など)
- 自然災害や戦災に対する寄付などの支援活動

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。

- 人権問題や差別の発生抑止、多様性のある組織の実現に向けたD&I活動の推進
- 社内の人材育成、働きやすい／働きがいのある労働環境の整備
- コーポレートガバナンス、コンプライアンスの強化
- B-EN-G社内のサステナビリティ活動の推進と、外部に向けたサステナビリティ情報の発信(例:ESGデータの開示など)