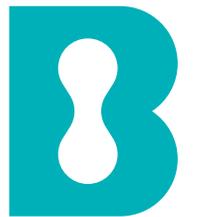


ビジネスエンジニアリング株式会社 インベスターズガイド

Ver.1.4

2026年2月

証券コード:4828 東証プライム



B-EN-G

Business Engineering for Growth

Contents

1. B-EN-Gとは？
2. セグメント情報：競争優位性と市場ポジショニング
3. 成長戦略「BE 2030」
4. キャピタルアロケーション
5. 経営資源の配分および人材戦略
6. サステナビリティ
7. データブック
8. Appendix

1. B-EN-Gとは？

**顧客満足を第一とした
プロフェッショナル集団として、
新たな価値創造を通じて社会に貢献します。**

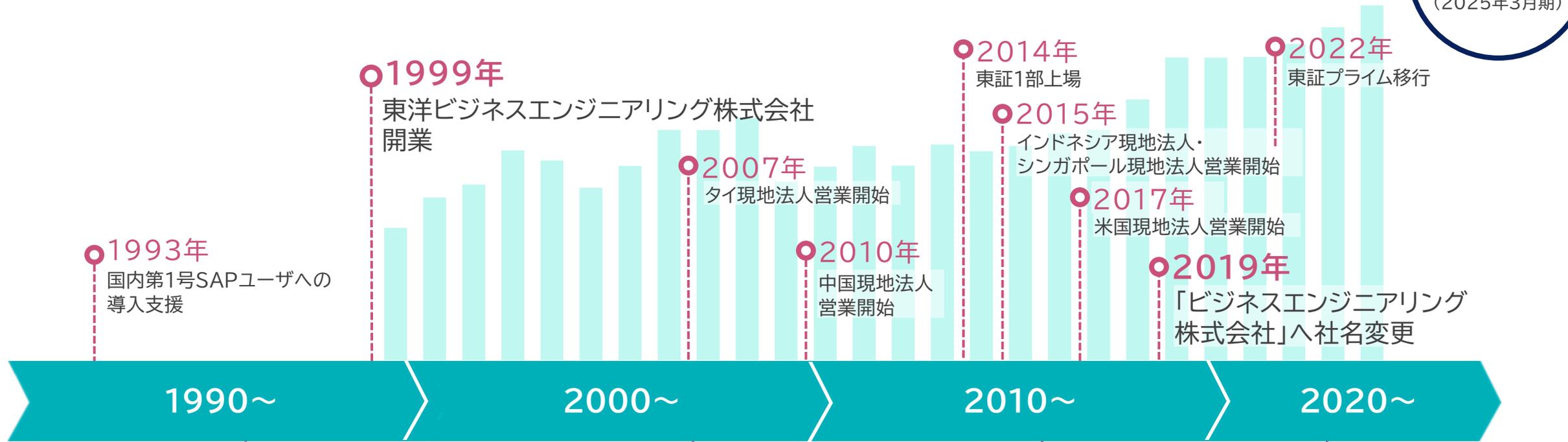
B-EN-Gは、製造業を中心に運輸・通信・金融・各種サービス業等幅広い業種にわたり、コンサルティングから、システム構築、運用・保守まで一貫したサービスをご提供し、お客様のビジネス革新を支援しております。

変革の時代にあって、お客様の革新ニーズに応えるべく、常に新しいビジネスモデルの構築に努めるとともに、先端技術の評価、導入を通して、ご提供するサービス内容の向上に努めてまいります。

沿革

開業から25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
207.7億円
(2025年3月期)



事業拠点：(国内)東京本社・関西支店 (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：751名(連結・2025年9月)
--	---------------------------------------

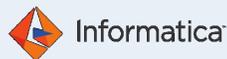


B-EN-Gのビジネス | 3つの事業セグメント

「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

ERP・基幹系システム×拡張ソリューション
を組み合わせ提供する事業



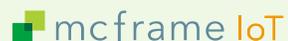
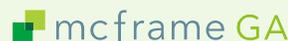
セグメント構成比*



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

2. セグメント情報: 競争優位性と市場ポジショニング

B-EN-Gのビジネス | プロダクト事業

mcframeは、世界で闘う日本の製造業のものづくりデジタルイゼーションを推進するシステム



日本の製造業に最適化された「mcframe」は、日本の製造業の強みを最大化

- 生産・販売・原価管理に特化し、IFRS対応や多様な原価計算に対応
- 有償/無償支給管理など日本特有の製造業務プロセスを標準実装
- フレームワーク構造による高いカスタマイズ性で各社固有のニーズに適応

mcframeの主要製品

mcframe 7 & mcframe X

mcframeの基幹製品で、製造業向け生産・販売・原価管理の機能に特化したERP。多様な原価計算方式(標準/予算/実際原価)と有償/無償支給管理などの日本特有の業務機能を標準実装。IFRS対応や管理/財務会計など、目的別の原価計算にも対応し、日本の製造業の複雑なコスト管理ニーズを満たす。オンプレミス型のmcframe 7、SaaS型のmcframe Xをハイブリッドで提供し、市場のニーズに応える。

mcframe IoT(Internet of Things)

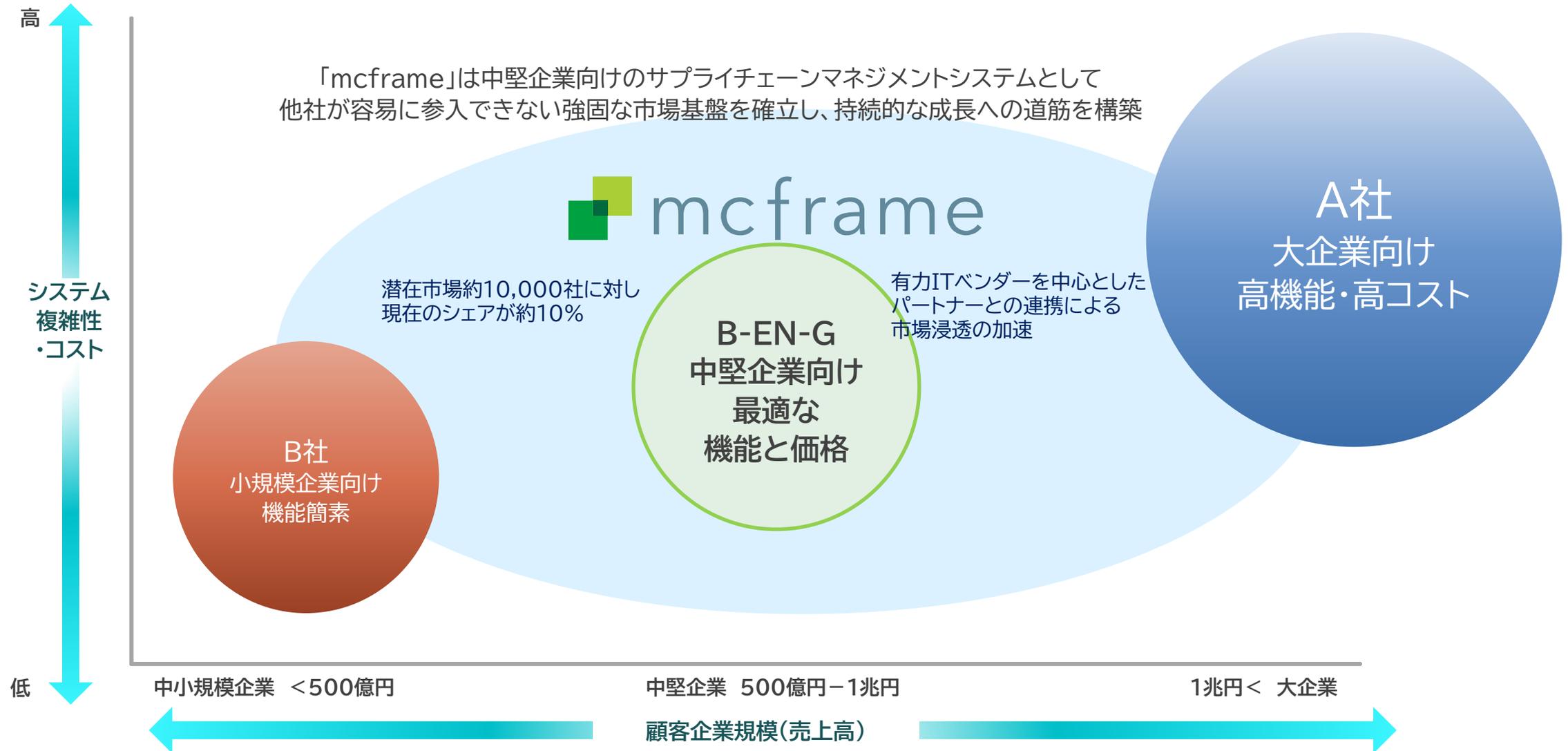
製造現場の暗黙知をデジタル化し形式知へ変換することで属人化問題を解決。収集データをERPと連携させ、経営判断の最適化を実現するソリューション。

mcframe PLM(Product Lifecycle Management)

製品原価を高精度で把握し、高品質で利益を生む強い製品企画を支援するエンジニアリングプラットフォーム。

プロダクト事業 | 製造業ERPにおける独自のポジショニング

サプライチェーンマネジメント領域におけるデファクトスタンダード化により、圧倒的優位性を確立



プロダクト事業 | 差別化要因と参入障壁

サプライチェーンマネジメント領域におけるデファクトスタンダード化により、圧倒的優位性を確立

差別化による優位性と参入障壁の確立

mcframeの製品特性

日本の中堅製造業向けに最適化された機能と高いカスタマイズ性により、顧客の特定ニーズに柔軟に対応。

戦略的市場ポジション

小規模企業向けと大企業向けの間が存在する、売上高500億円~1兆円の中堅企業という戦略的セグメントを精緻に見極め、独自の市場空間を確保。

パートナーネットワーク

有力ITベンダー、特に製造業に精通したSIerがパートナーとしてmcframeビジネスに参画することにより、市場浸透が加速。

顧客関係の深化

約15年という長期的製品サイクルと極めて低い顧客離脱率により、一度獲得した顧客との関係が長期にわたって継続する安定した収益基盤を構築。

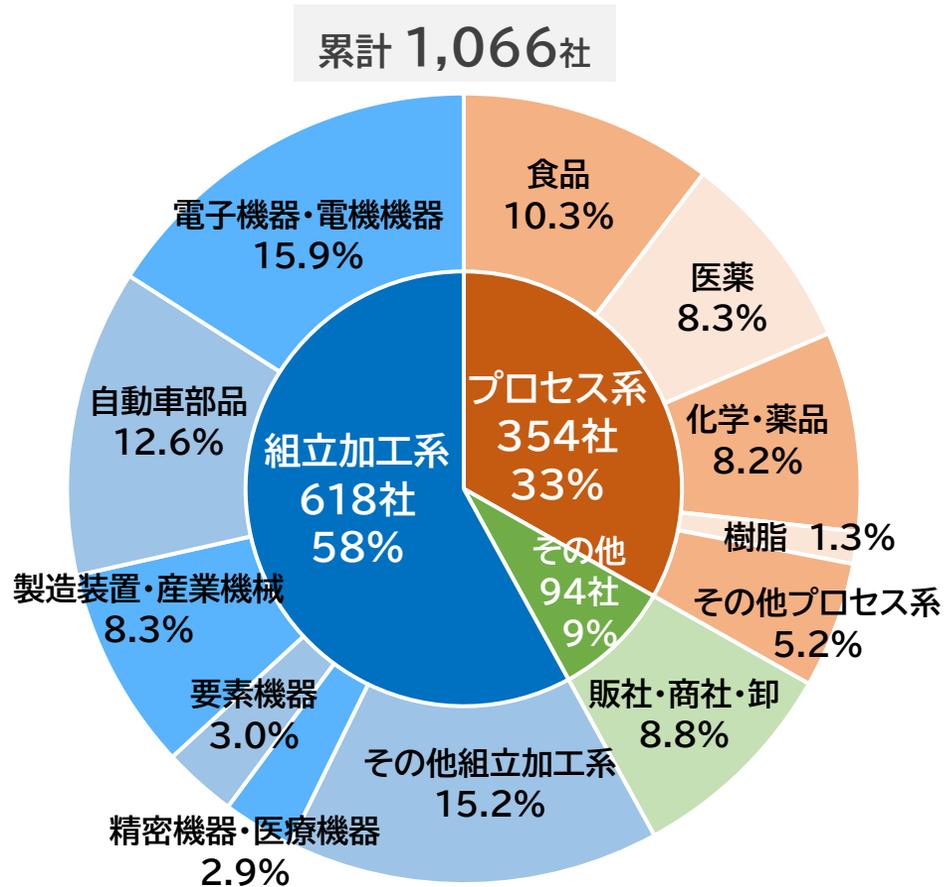
持続的収益モデル

初期ライセンス販売と継続的保守収入の組み合わせによる、高収益且つ安定的な事業構造の確立。

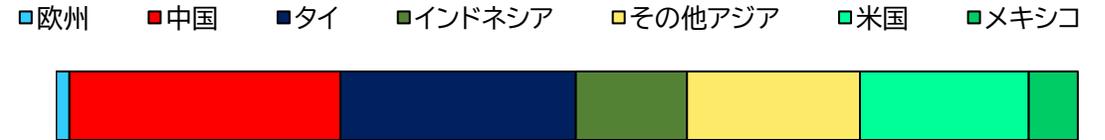
プロダクト事業 | 市場

国内の中堅製造業市場を戦略的に獲得しつつ、グローバル市場へ展開。
アジア新興国市場を中心に、着実に導入実績を積み上げている。

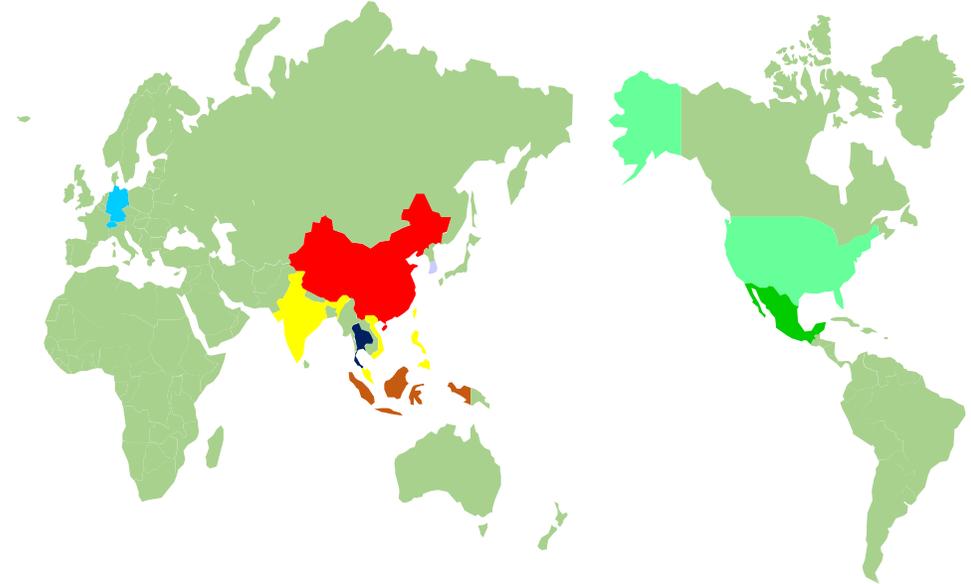
<業界別累計導入実績(2025年3月末時点)>



<海外導入実績(2025年3月末時点)> 15の国と地域



累計 246社

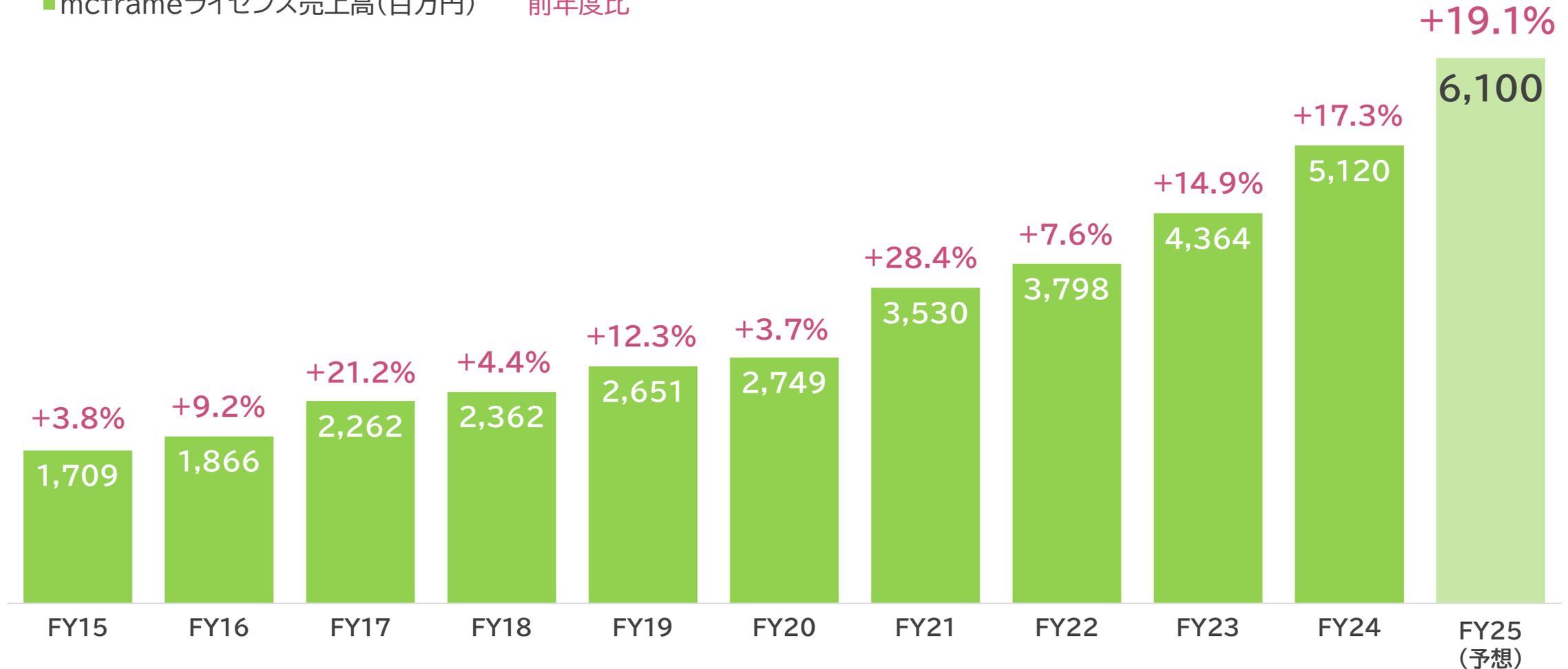


mcframeライセンス売上高と前年度比



FY30目標達成の成長エンジンとして、市場シェア拡大・継続的な高成長を目指す。
ライセンス販売とライセンス保守の積み上げにより、FY25も過去最高連続更新を目指す。

■ mcframeライセンス売上高(百万円) 前年度比



mcframe | ビジネスパートナー

(2025年4月時点)

国内ビジネスパートナー(49社)

アイ・オーシステムインテグレーション(株)	(株)システムリサーチ	(株)日本SI研究所	三谷産業(株)
(株)ReM	ソレキア(株)	日本コンピュータシステム(株)	三菱総研DCS(株)
(株)インテック	(株)DTS	(株)ネクステップ・ソリューションズ	三菱電機デジタルイノベーション(株)
SCSK(株)	ティービーケー・システムズ(株)	(株)ネクストビジョン	ユースエンジニアリング(株)
NRIシステムテクノ(株)	テクノシステム(株)	パーソナル情報システム(株)	(株)融和システム
NECソリューションイノベータ(株)	(株)テクノスジャパン	(株)PLMジャパン	横河ソリューションサービス(株)
キッセイコムテック(株)	(株)テクノプロジェクト	(株)ビジネスブレイン太田昭和	(株)レイヤーズ・コンサルティング
キヤノンITソリューションズ(株)	(株)電算	(株)日立ケーイーシステムズ	(株)ロジークワイズ
(株)コアコンセプト・テクノロジー	(株)電算システム	(株)日立製作所	(株)ロンテック
コベルコシステム(株)	東海ソフト(株)	(株)日立ソリューションズ	(株)YE DIGITAL Kyushu
サンテック(株)	(株)東京システム技研	富士通(株)	
(株)サンネット	東芝デジタルソリューションズ(株)	(株)brinity	
(株)システムインテグレータ	日鉄ソリューションズ(株)	(株)ブレイン	

海外ビジネスパートナー(12社)

英态希信息技术(上海)有限公司	Japan Business Systems Technology (JBS USA Inc.)	Nomura Research Institute Singapore Pte. Ltd.
N-PAX Cebu Corporation	Japan Business Systems, S.A. de C.V.	Material Automation (Thailand) Co., Ltd.
Aureole Information Technology Inc.	Thai NS Solutions Co., Ltd.	Yokogawa Engineering Asia Pte. Ltd.
Calsoft Systems Inc.	日鉄軟件(上海)有限公司	横河電機(中国)有限公司(Yokogawa China Co., Ltd.)

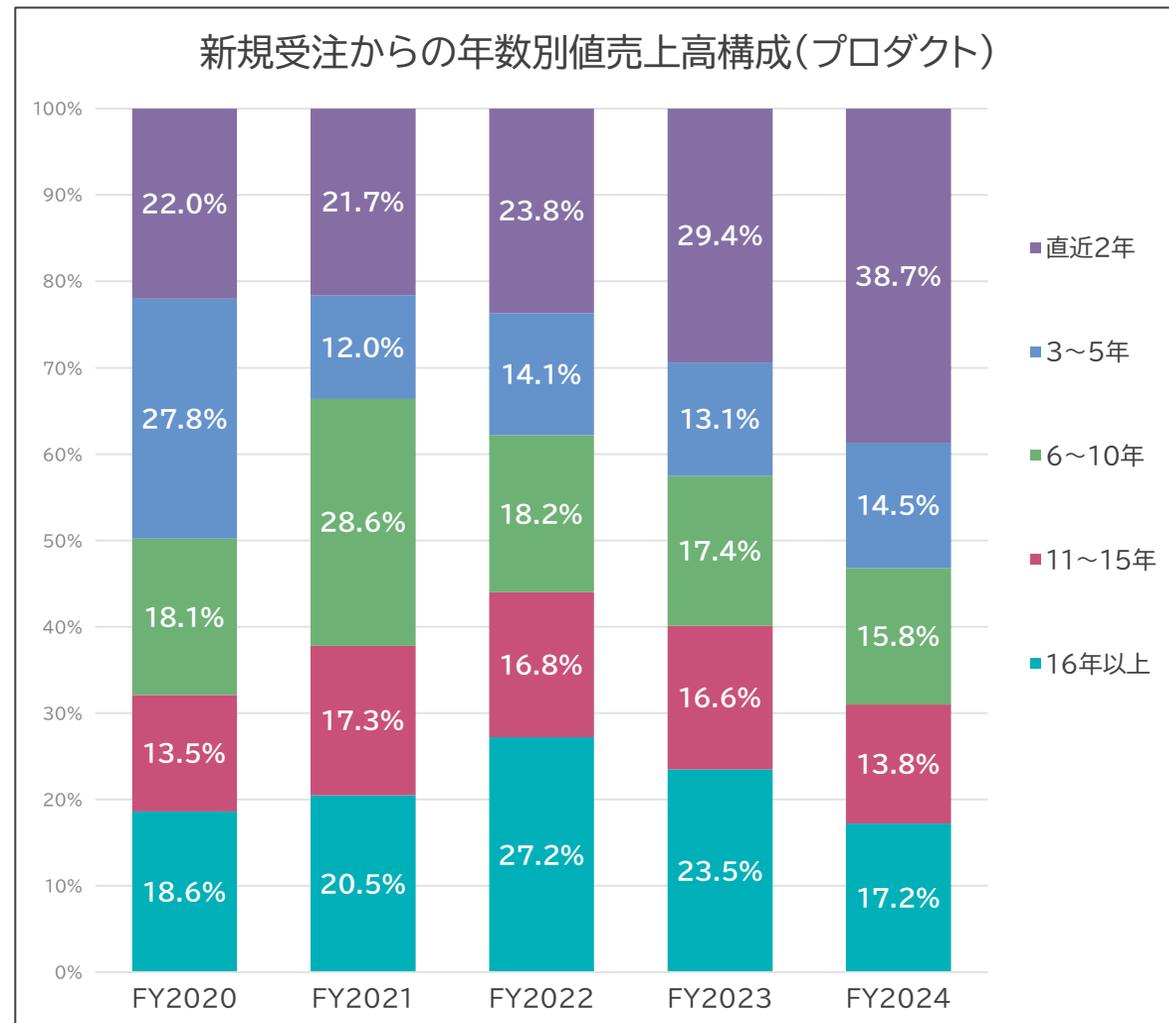
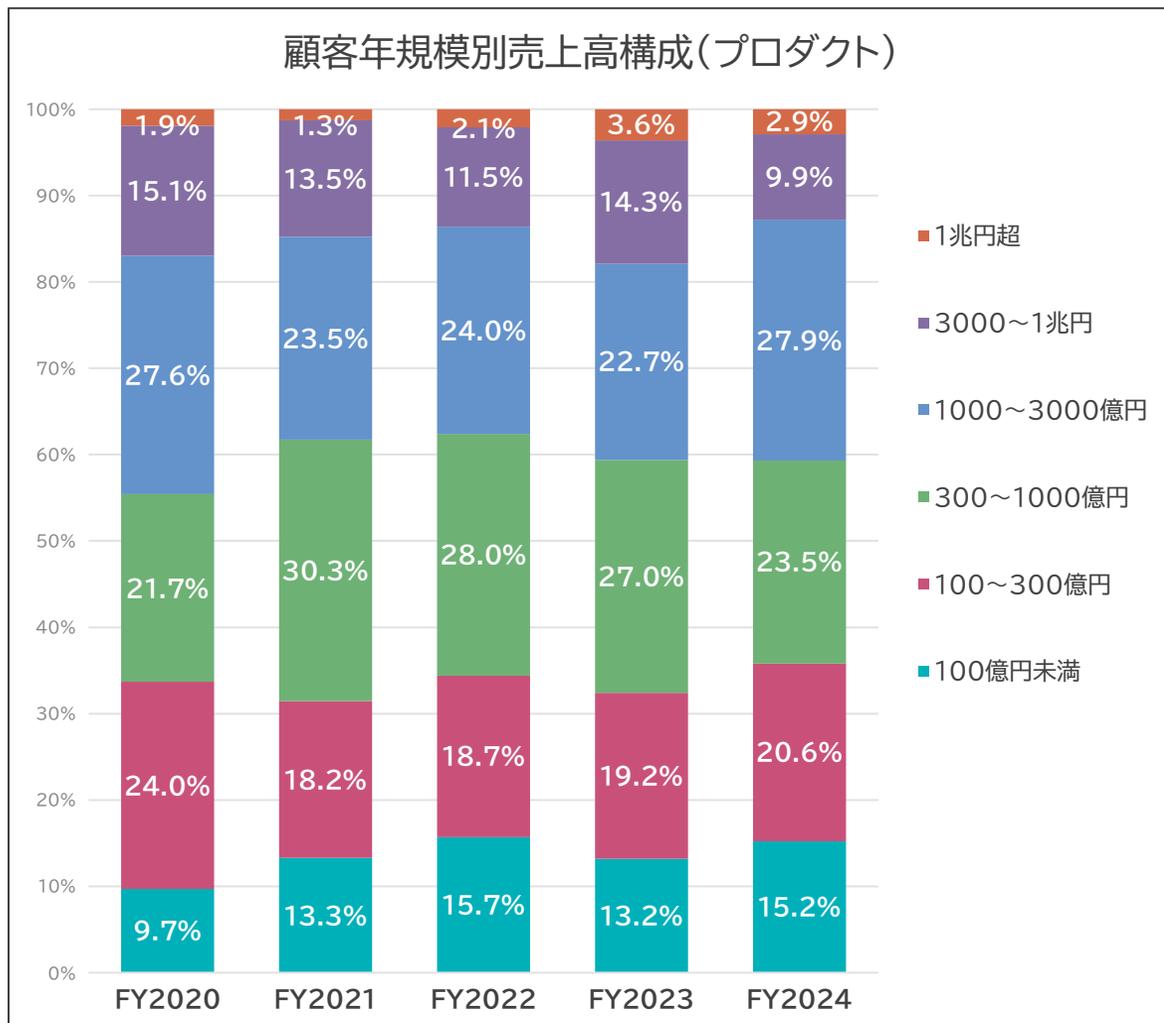
※ その他のパートナー <https://www.mcframe.com/partner>



プロダクト事業 | 売上高構成

大手・中堅製造業のDX推進を力強くリード。

急成長するDX市場で、戦略的パートナーシップの拡充と販売網の強化により、顧客基盤を着実に拡大。



mcframe | 主要導入企業一覧

組立加工系	プロセス系		その他
(株)アマダ	(株)アイビー化粧品	明治薬品(株)	(株)アーレスティ
オリンパス(株)	伊藤ハム(株)	(株)ヤクルト本社	沖電線(株)
コニカミノルタ(株)	大塚化学(株)	ヤマサ醤油(株)	(株)キングジム
コベルコ・コンプレッサ(株)	キューピー(株)	横浜ゴム(株)	富士ホールディングス(株)
THK(株)	共立製薬(株)	日産化学(株)	森村商事(株)
京セラ(株)	協和発酵キリン(株)	白鳥製薬(株)	センコーグループホールディングス(株)
(株)日立製作所	小林製薬(株)	東亜薬品工業(株)	理想科学工業(株)
日本電産マシナリー(株)	ジャパンメディック(株)	アサヒグループホールディングス(株)	(株)NIPPO
(株)竹内製作所	日鉄ケミカル&マテリアル(株)	キッコーマン(株)	(株)タツノ
(株)ノーリツ	積水メディカル(株)	日本食研ホールディングス(株)	鈴与(株)
大崎電気工業(株)	チチヤス(株)	マルハニチロ(株)	モダンデコ(株)
(株)ジャムコ	アース製薬(株)	ハナマルキ(株)	東洋船舶(株)
住友重機械工業(株)	敷島製パン(株)	(株)伊勢半	
シチズン・システムズ(株)	日本化成(株)	日本カーバイド工業(株)	
ローランド ディー.ジー.(株)	(株)ファンケル	白鶴酒造(株)	
(株)東海メディカルプロダクツ	ホーユー(株)	カゴメ(株)	

※ 導入企業一覧、導入事例 <https://www.mcframe.com/case>



プロダクト事業 | グローバル展開

アジア4カ国+米国に拠点展開し、競合が模倣できない高品質サービスを提供。
自社製品のグローバル展開で次世代の成長を牽引。

戦略的ポジショニング

大手ベンダーが積極的に参入していない地域を中心に、先行者優位性を確立

地域特化型モジュール

各国の言語・税制に対応した特化機能で参入障壁を構築



垂直統合型モデル

ライセンス販売と導入支援を一体化し、高収益構造を実現

戦略的拠点配置

製造業が多く進出する、タイ・インドネシア・中国・シンガポールに拠点を展開

国内顧客の
海外展開支援

海外現地における
支援実績の構築

ローカル企業への
展開

市場拡大

国内事業で培った競争優位性をグローバル市場へ拡大

プロダクト事業 | グローバル展開

GLASIAOUS(グローバル・グループ企業向け会計/ERPパッケージ)の実績

36の国と地域 1,700社への導入実績

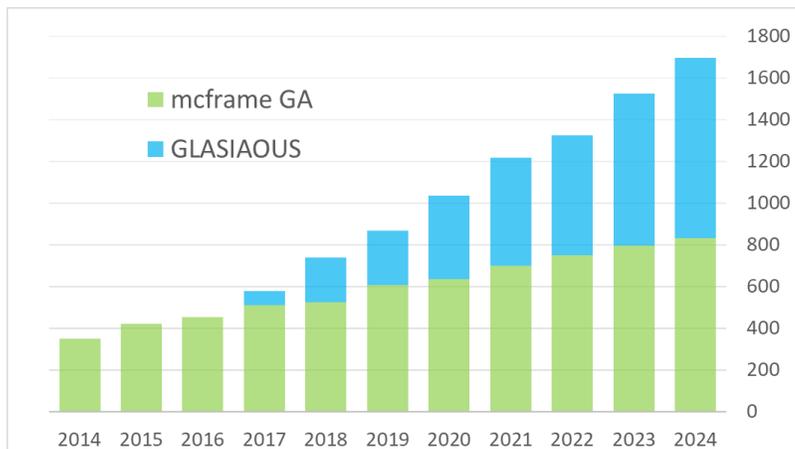
※2025年7月時点

規模問わず、様々なお客様のグローバル拠点で活用。



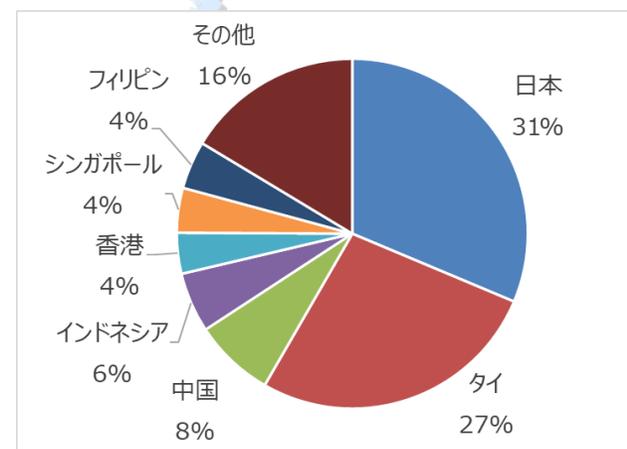
導入実績推移

GLASIAOUS(SaaSモデル)での利用が拡大中



国別導入実績割合

アジアを中心に広域な国々での導入実績



※ 導入事例 <https://www.glasiaous.com/cases/>

プロダクト事業 | グローバル体制

海外パートナー企業含め **268** 名体制でビジネスを推進。

(2025年3月末時点)

タイ

当社現地法人
+ パートナー3社

71 名

中国

当社現地法人
+ パートナー5社

88 名

北米

当社現地法人
+ パートナー2社

10 名

シンガポール+α

当社現地法人
+ パートナー3社

37 名

インドネシア

当社現地法人
+ パートナー1社

30 名

その他アジア

パートナー2社
(ベトナム、フィリピン)

32 名

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、拡張ソリューション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。

業界特化型ソリューション

医薬品・医療機器業界におけるノウハウを活かした業界特有の課題を解決するソリューション



データマネジメント

データの利活用に向けた基盤の構築と、データの連携・管理・統合



データ分析

システムに蓄積されたデータを読み解き、課題解決へと導く



ERP 基幹システム

企業の資源を一元管理し、経営を支えるシステム



SCM戦略・計画ソリューション

サプライチェーンの戦略および計画立案業務の支援



IoT

人手を介さない「スマート工場」の実現に向けた生産現場の経験値のデジタル化

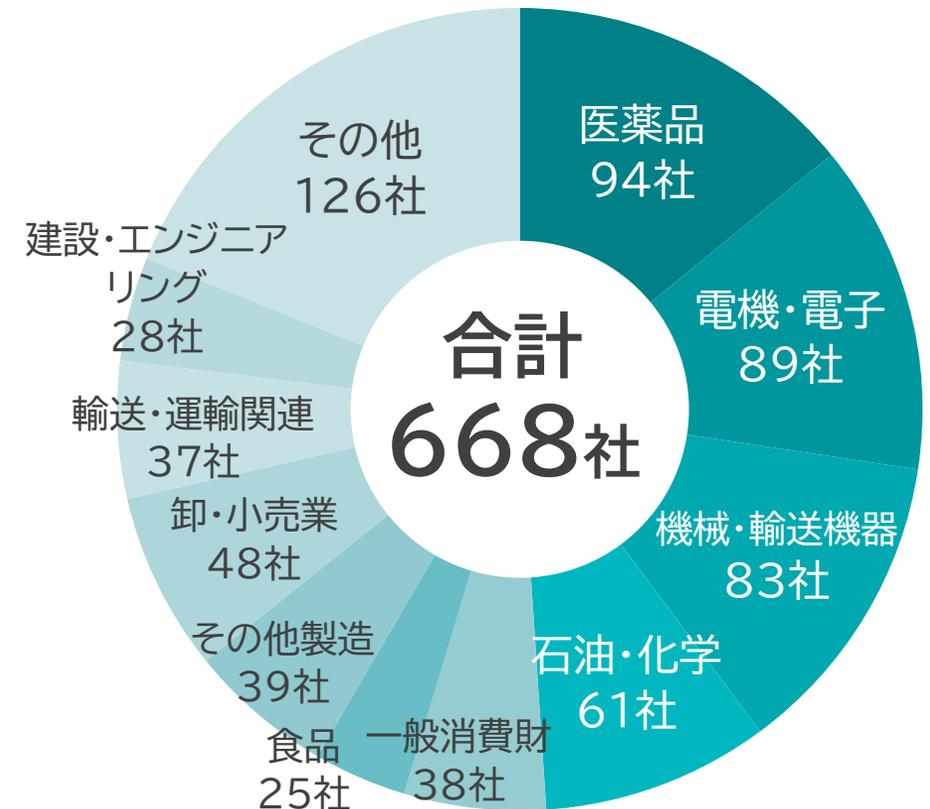


製造実行ソリューション

生産計画に基づいた製造実行管理業務の支援



<業界別導入実績(2025年3月末時点)>



ソリューション事業 | 製造業への深い知見と盤石な顧客基盤

他社にはない、製造業の深い知見を基にした盤石な顧客基盤と安定的な事業構造

差別化による優位性と参入障壁の確立

SAP導入の専門性

日本初のSAPパートナーとして、30年にわたるSAP導入の実績。

顧客業務への深い理解

大手製造業を中心に、複雑な業務プロセスの理解と課題解決力を蓄積。顧客の業務プロセスに対する深い知見を基にした、顧客からの強い信頼を獲得。

長期的な信頼関係の構築

既存の取引先の70%以上が、10年を超える継続的な関係を維持。コスト以上の安定性という価値を提供し、さらに長期的な関係の構築を実現。

安定的なリピート案件

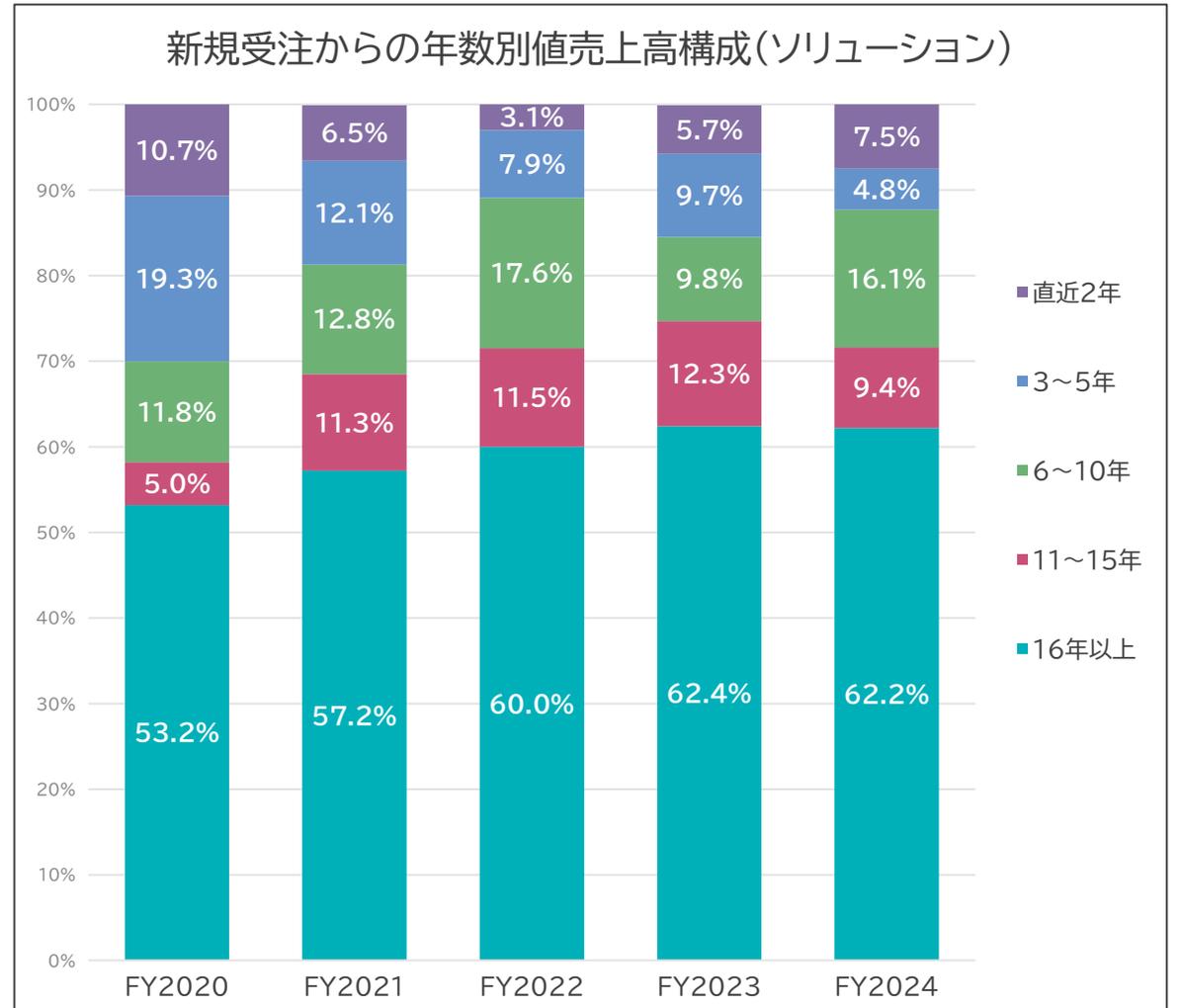
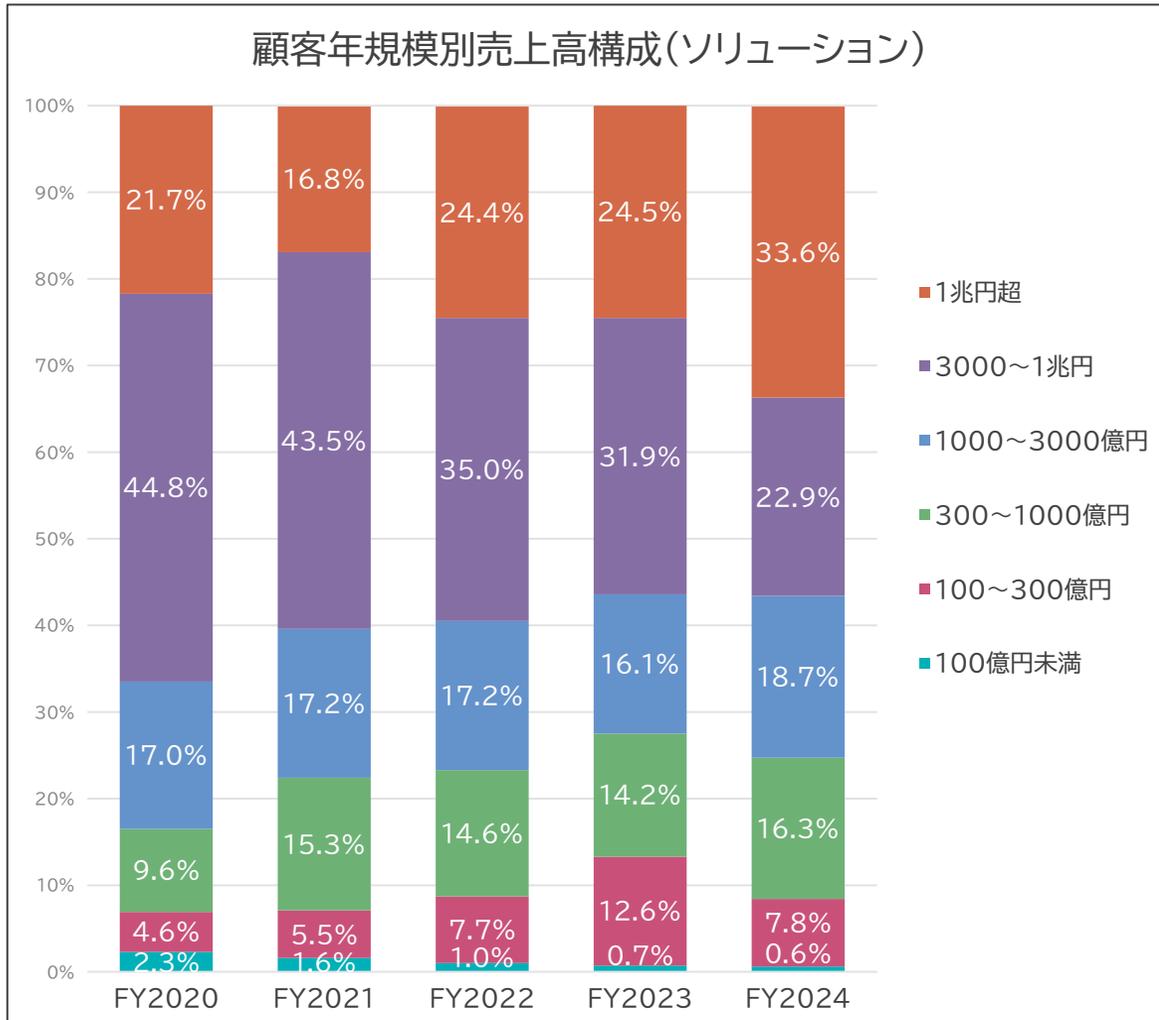
システム導入後の保守・サポート、拡張ソリューションの提供によって継続的な案件受注を実現。低リスク・高収益の安定的な収益基盤を確立。

※ 導入事例 <https://www.b-en-g.co.jp/jp/solution/case-studies/index.html>



ソリューション事業 | 売上高構成

国内大手企業を中心とした卓越した顧客基盤を保有。
ERPソリューションを通じて築き上げた盤石な信頼をベースに持続的な取引関係を維持。



3.成長戦略「BE 2030」

はじめに | BE 2030について

2025年5月13日公表

■ 「BE 2030」とは

2030年度(2031年3月期)にB-EN-Gが目指す姿、目標を「BE 2030」として発表いたしました。

■ 「BE 2030」の趣旨、目的

- 当社は2021年8月に、2026年度(2027年3月期)を目途とした経営計画「経営Vision 2026」を策定いたしました。その進捗の過程において、利益目標を前倒しで達成したこと、また当社を取り巻く環境の変化を計画に反映させるため、「経営Vision 2026 改訂版」を2023年11月に発表いたしました。
- 2026年3月期の業績予想において、改訂後の目標も前倒しで達成が可能と想定されるため、新たに2030年に向けた方向性を「BE 2030」として公表いたしました。
なお、経営Vision 2026の定性的な施策は継続いたします。

※ 「BE 2030」における事業区分について

本資料では、すでに公開している事業セグメントとは異なる事業区分を採用しています。

		「BE 2030」の事業区分			
		システムインテグレーション	ライセンス	グローバル	新規その他
公開している事業セグメント	ソリューション	●			●
	プロダクト		●	●	
	システムサポート	●			

経営Vision 2026業績目標と振り返り

堅調なDX需要により収益が拡大し、目標を前倒しで達成。
経営Vision 2026の定性的な施策は継続。

(連結)	2021年3月期 実績	経営Vision 2026 2027年3月期目標 (2021年8月発表)	経営Vision 2026 改訂版 2027年3月期目標 (2023年11月発表)	2025年3月期 実績
売上高	177 億円	220 億円	220 億円	207 億円
営業利益	19.0 億円	32.0 億円	48.0 億円	46.7 億円
当期純利益	12.8 億円	21.1 億円	32.0 億円	33.3 億円

経営Vision 2026により獲得した成果

2020年度と比較して収益性が飛躍的に向上し、当初設定した利益目標を前倒しで達成

成果

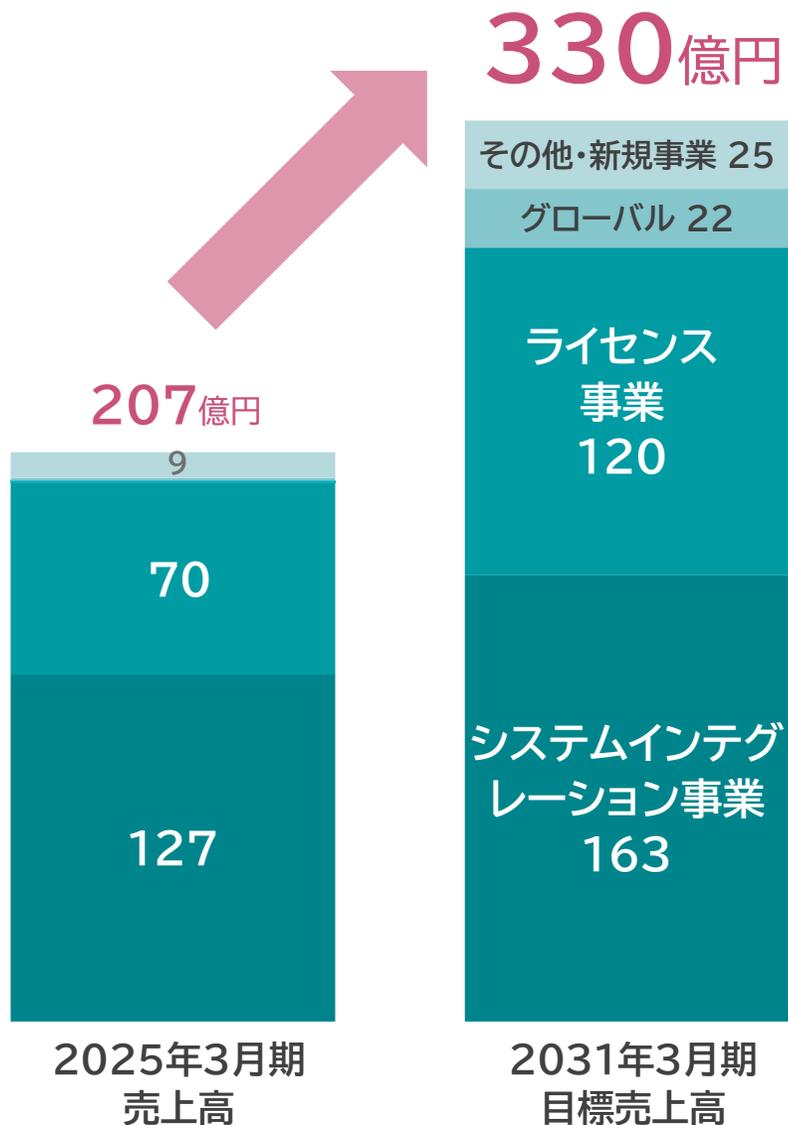
- プロダクト事業は事業成長の加速と収益安定性の確保という、両立困難な経営目標を同時に実現
- ソリューション事業では、顧客との信頼関係を軸とした安定成長モデルを構築し、収益性を大幅に向上
- グローバル展開を戦略的に強化し、特にアジア市場での顧客基盤を拡大

	2021年3月期実績	2025年3月期実績	経営Vision2026 最終年度 2027年3月期目標
売上高(億円)	177	207	220
年平均成長率	—	+4.1%	+3.7%
営業利益(億円)	19.0	46.7	48.0
営業利益率	10.7%	22.5%	21.8%
年平均成長率	—	+25.2%	+16.7%
純利益(億円)	12.8	33.3	32.0
ROE	22.7%	27.4%	—

この実行力・実現力・成長性が、次の目標となる「BE 2030」への確かな推進力になります。

BE 2030 | B-EN-Gの目指す姿

注)本計画には、M&A等によるインオーガニックな成長による収益は含んでおりません。



売上高	営業利益	ROE
330億円	100億円	20%以上

新規事業 その他	25億円	<ul style="list-style-type: none"> データ活用、DcXビジネスの拡大 ユーザー共創型ビジネスの拡大 新規分野における事業開発&サービス提供
グローバル*	22億円	<ul style="list-style-type: none"> 海外現地法人によるライセンス販売 & 導入サポートの拡大 新規海外拠点の設立
ライセンス 事業	120億円	<ul style="list-style-type: none"> 既存mcframe+クラウド対応製品 (mcframe X)のハイブリッド提供による、製造業のデファクトスタンダード製品としてのポジション確立
システムインテグ レーション事業	163億円	<ul style="list-style-type: none"> SAP+拡張ソリューションによる継続的な顧客課題解決+保守サービスによる、安定的・強固な収益基盤

*2025年3月期のグローバル売上高は米国法人分のみ。全海外現地法人を連結した場合の2025年3月期売上高は約9億円。

BE 2030 | 成長シナリオ

ターゲットとする2030年度に向けた成長シナリオ

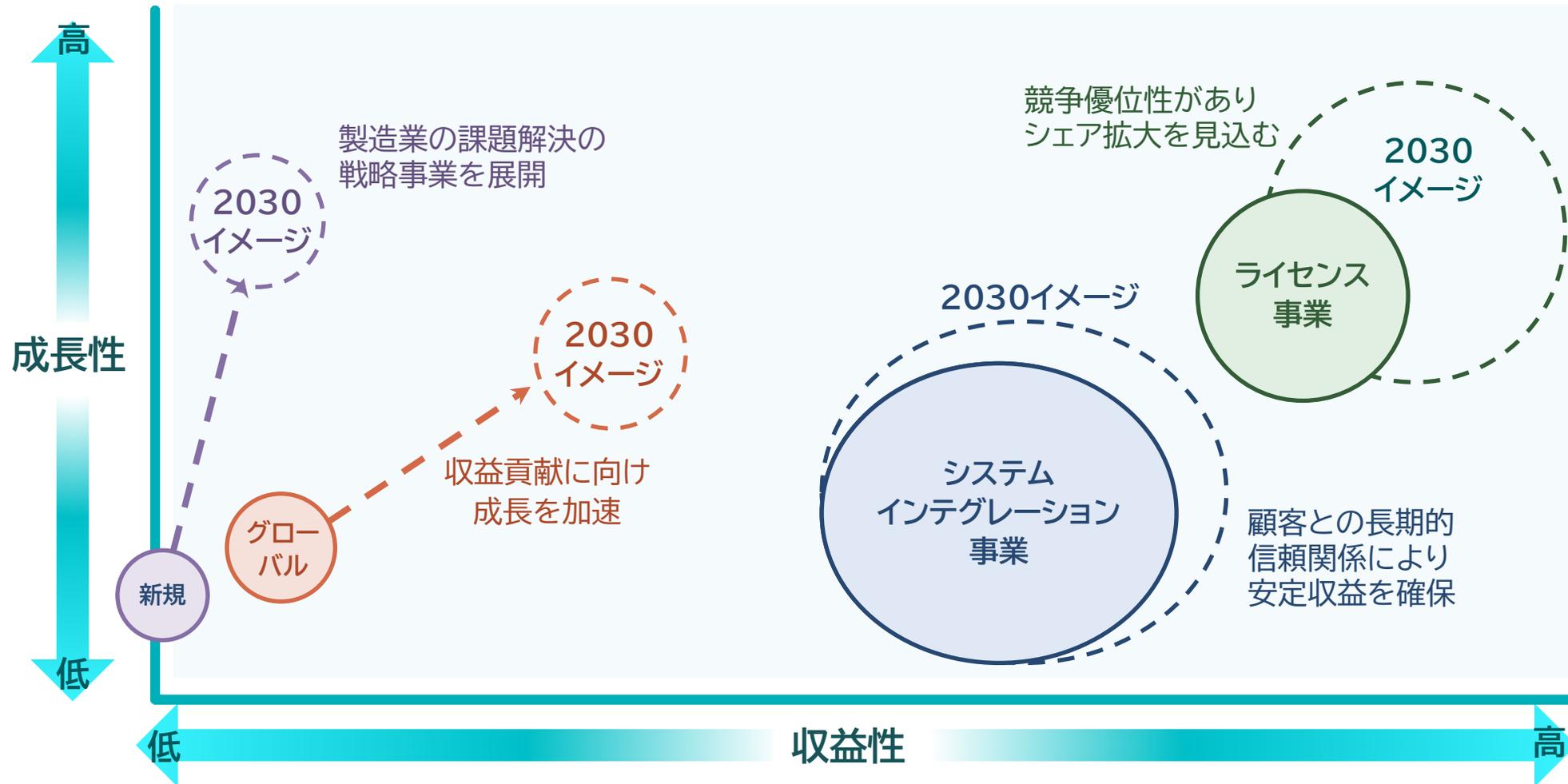


売上高(億円)	177	207	330
年平均成長率	—	+4.1%	+8.0%
営業利益(億円)	19.0	46.7	100
営業利益率	10.7%	22.5%	30.3%
年平均成長率	—	+25.2%	+13.5%
純利益(億円)	12.8	33.3	66.0
ROE	22.7%	27.4%	25.0%

BE 2030 | 成長シナリオ

それぞれの事業の強みを生かしたB-EN-Gのポートフォリオ

○の大きさ:売上高



B-EN-Gのビジネスモデル

2つの収益基盤による持続的成長とグローバル展開

ライセンス事業
成長エンジン
年率10%成長

- ・ 大手・中堅製造業に特化した独自の市場ポジション
- ・ 大手ITベンダーのパートナー化による販売網の拡大
- ・ ライセンス/SaaSによる高収益モデル

システムインテグレーション事業
安定収益基盤
年率5%成長

- ・ 大手企業顧客との長期的な信頼関係に基づく持続的収益基盤の構築
- ・ 製造業に特化した基幹システム導入に対する深い知見
- ・ 基幹システムとそれを補完するソリューションの導入による課題解決力

海外事業
グローバル展開

- ・ 国内顧客基盤を活用した先行者優位の確立
- ・ 垂直統合型ビジネスモデルによる収益性の向上
- ・ 戦略的な地域展開による将来の成長基盤整備

ライセンス&システムインテグレーション事業で培った顧客基盤、専門性がグローバル展開を後押し

B-EN-Gのビジネス | ライセンス事業

サプライチェーンマネジメント領域におけるデファクトスタンダード化により、圧倒的優位性を確立

成長エンジン:年率10%成長

市場における
戦略的ポジショニング

大手中堅製造業を主要なターゲットとし、市場における揺るぎない支配力とブランド力を確立

パートナーシップ戦略
による販売力の強化

大手ITベンダーのパートナー化により、販売力を大幅に強化するとともに、市場シェアを拡大

高収益・高成長の
理想的な収益構造

初期ライセンス販売と継続的な保守収入(15-20%)の組み合わせによる高収益・高成長の収益モデルを確立

クラウド製品戦略

クラウド対応製品の提供による市場ニーズへの対応と、ターゲット顧客層の拡大

製品のクラウド化推進により、さらに成長スピードを加速

B-EN-Gのビジネス | システムインテグレーション事業

顧客との長期的な信頼関係をベースとした安定成長モデル

安定収益基盤: 年率5%成長

顧客からの高い信頼性に
基づく強固な収益基盤

大手企業を中心とした、顧客との長期的な信頼関係に基づく強固な収益基盤を構築

製造業の知見を
活かした課題解決力

製造業特有の複雑なビジネスプロセスへの深い知見を活かした課題解決力により、競合他社が追随できない優位性を拡大

基幹システム ×
拡張ソリューション

基幹システムとそれを補完するユニークなソリューションの複合的な提供により、リピート構造と高収益のモデルを確立

システムライフサイクルを
通じた継続的な顧客支援

システムの導入から導入後のサポートまで、継続的な支援を通じて顧客との信頼関係を維持・強化し、次の展開へつなげる

顧客の課題を深耕し、解決する新規ソリューションの開拓

B-EN-Gのビジネス | グローバル展開

アジア新興国市場を基盤とし、独自のビジネスモデルによる競争優位性を確立

アジア新興国市場での
戦略的ポジショニング

大手ERPベンダーが積極的に参入していない未開拓領域で、
先行者としての優位性を確立

柔軟なローカライズを
可能とする自社製品戦略

多言語・多通貨、各国の税制に柔軟に対応し、
世界中で使用可能な製品を展開

独自の垂直統合型
ビジネスモデル

海外現地法人によるライセンス販売と導入支援の一体化により、
「製品販売の高利益率」と「導入支援の安定収益」を同時に獲得

海外拠点の拡大
新しい国への進出

海外現地法人の組織力拡大と、ASEAN以外の国への進出

既存拠点の強化と新規拠点の開拓により、グローバルビジネスを拡大

B-EN-Gのビジネス | 新規事業展開

25年超の製造業デジタル化実績を基盤に、
次のステージの成長ドライバーとなる4つの戦略事業を展開

ユーザー共創型ビジネス

顧客のハードウェア・サービスと当社ソリューションを融合し、
新しい付加価値の創出を実現

データセントリック ビジネス

基幹システムに蓄積されたデータを活用した高度分析で
意思決定を支援し、顧客企業の変革を加速

フィールドDX支援

デジタル化が遅れている製造現場のオペレーションを革新し、
生産性向上と技能伝承を実現

ライフサイエンス 特化ソリューション

進化するライフサイエンス領域で、規制対応と品質向上を
両立する独自の価値を提供

既存事業との相乗効果を発揮し、次世代の成長を牽引する重要なビジネスの柱として育成

4. キャピタルアロケーション

キャピタルアロケーション

2030年度の目標達成に向けて、成長のための投資(製品開発投資およびM&A)および株主還元の双方への経営資源の配分を推進する。

<キャッシュイン>



<キャッシュアウト>



現預金総資産
比率

2024年度

51%



2030年度

16%

手元資金の
売上月数

5.4ヶ月



2.0ヶ月

自己資本比率

73%

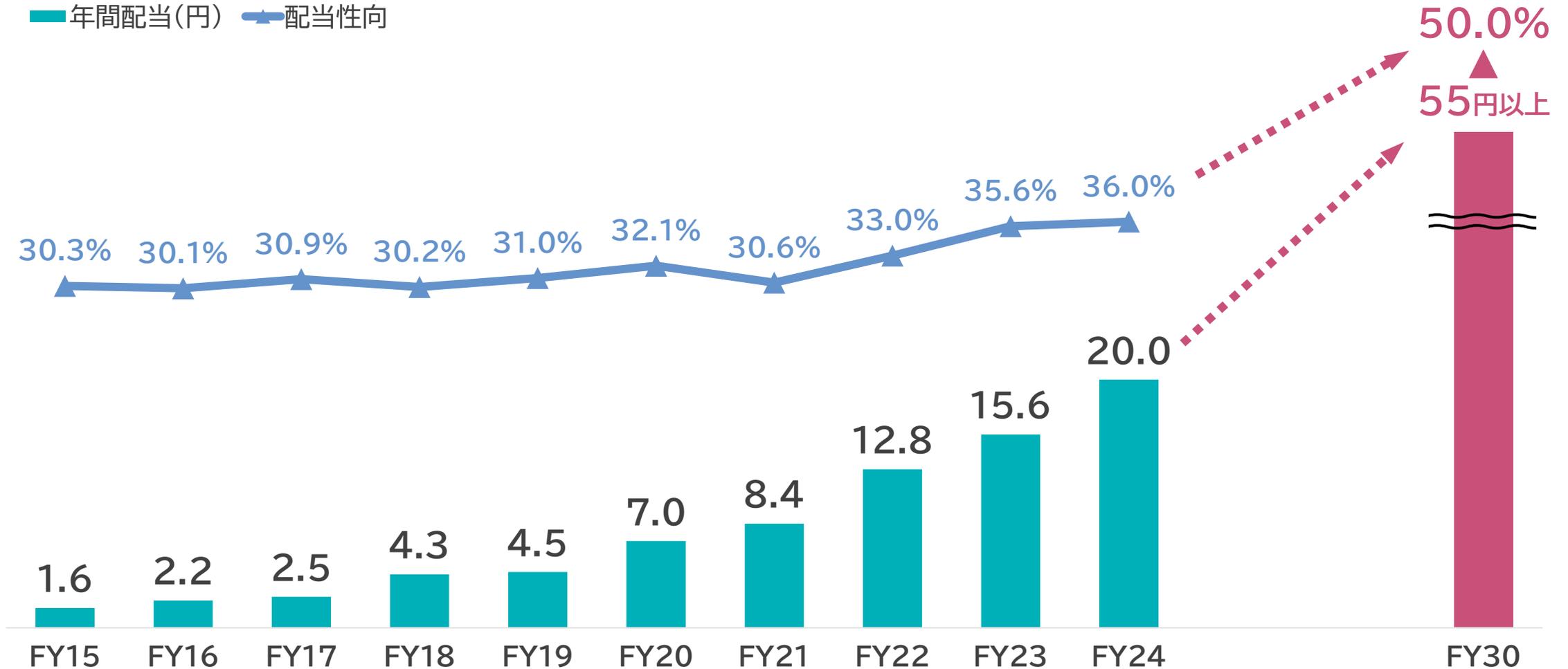


65%

株主還元

累進配当*および連結配当性向が中長期的に50%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



※ FY24以前の実績は、2022年6月1日付および2026年1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。

財務方針・M&A方針

財務方針

手元資金

売上高の2ヶ月分を目安に保有

資金調達

財務健全性を考慮し、自己資本比率50%以上の維持を目安に借入を検討する。

投資判断

最新の資本コストを上回る投資収益性が達成可能かを評価して投資判断を行う。

M&A方針

基本方針

当社の事業の拡大、および会社の持続的な成長に寄与することを基本方針とし、各事業における効果を十分に議論する。

M&Aの狙い ・ターゲット

- ・システムインテグレーション事業：顧客基盤及び取り扱いソリューションの拡大
- ・ライセンス事業・グローバル：販路の拡大及び商品ラインナップの拡充
- ・新規事業：新技術や新たな知見、ノウハウの獲得

財務基準 および ガバナンス

- ・買収資金の調達：資本コストを意識し、フリーキャッシュフロー・借入の順番で調達する。
- ・M&Aにより想定されるシナジー効果の創出状況を、計画値に基づき定期的にモニタリングする。
- ・当初想定していたシナジー効果の創出、投資収益性を計画期間内に達成できないと判断した場合、出資の取りやめ・対象会社の売却を検討する。

資本政策の基本方針

ROE

20%以上

資本コストを踏まえて中長期的に20%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50%以上

累進配当*および連結配当性向が中長期的に50%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。

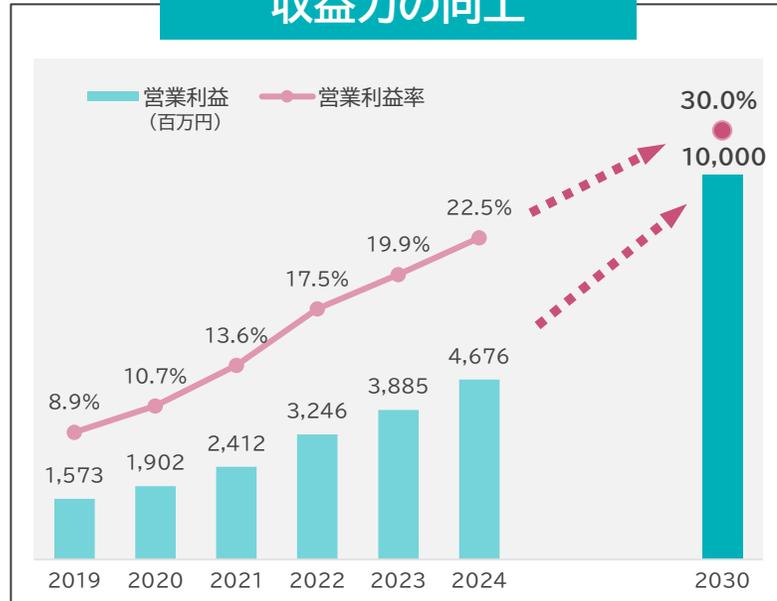
株主還元は、当社を取り巻く事業環境の見通し、業績見込み、当社の財務体質等を総合的に勘案した、配当金の支払いにより行う方針です。また、累進配当および連結配当性向が中長期的に50%を上回るよう努めることを基本方針としております。

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。

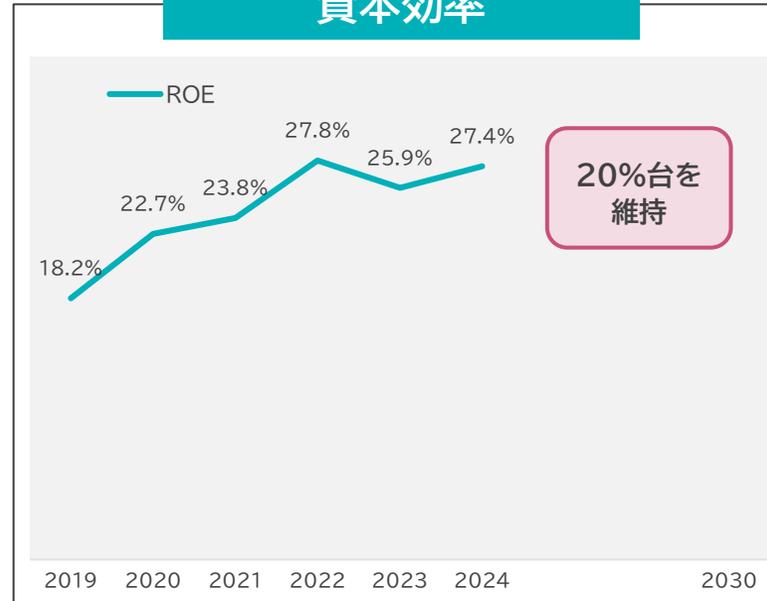
資本コストや株価を意識した経営

BE 2030を通じた成長戦略の推進、
および資本コスト・株価を意識した経営の実践により、一層の企業価値向上に取り組む。

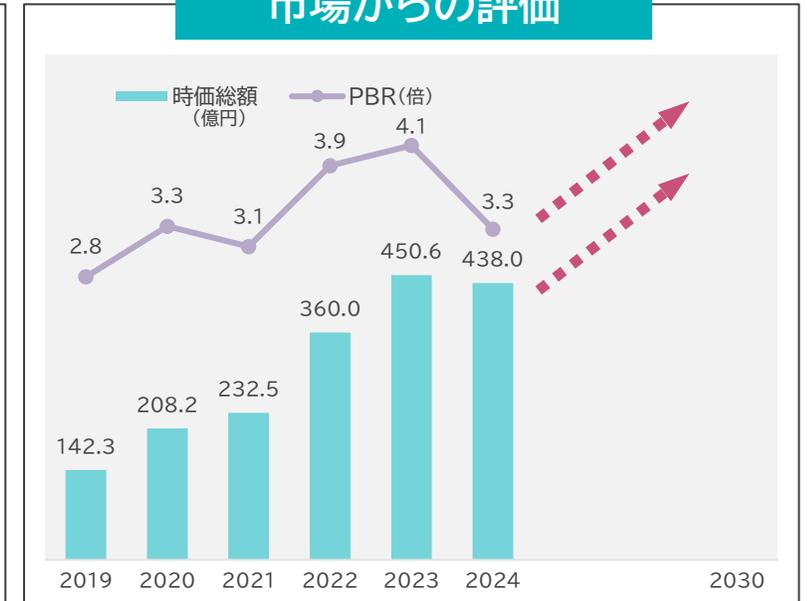
収益力の向上



資本効率



市場からの評価



資本収益性の維持、および企業価値向上に向けた施策

- 「BE 2030」の目標達成を目指す事業戦略の着実な遂行
- 成長投資(R&D、事業開発、人財、ビジネス基盤、M&A)と株主還元を両立する戦略的な資源配分
- 累進配当と連結配当性向が中長期的に50%を上回ることによる、投資魅力の向上
- 能動的なIR活動と、投資家との建設的対話を通じた適正な企業価値評価

5.経営資源の配分および人材戦略

経営資源の配分(FY25)

経営数値目標と中長期的な資本効率の目標達成に向け、経営資源を下記に配分。
製品開発投資・人財投資を推進、成長基盤のさらなる強化を図る。

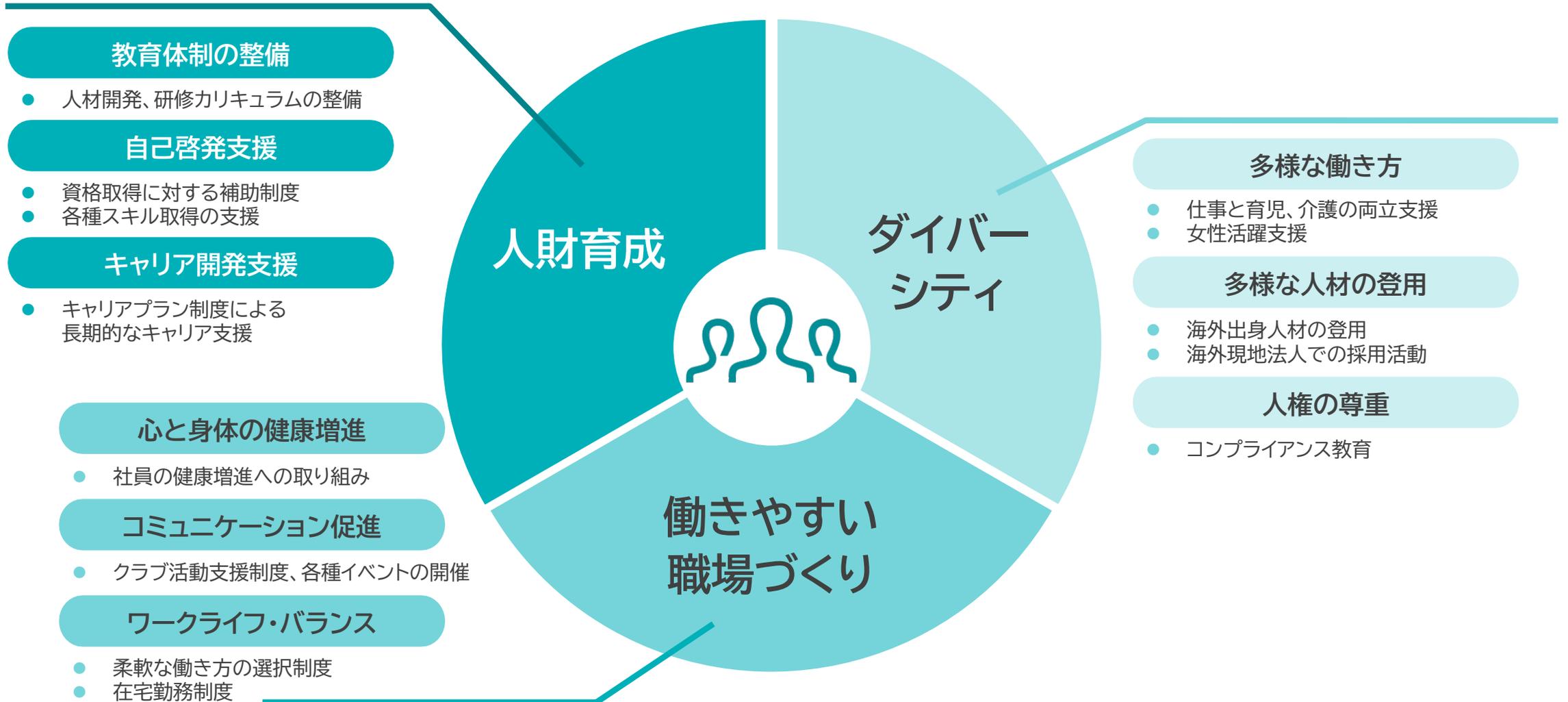
※ 資本支出と費用支出を合算しております。

	FY24実施実績	<FY24-26投資予定額>
ソフトウェア・研究開発投資 事業開発投資 <ul style="list-style-type: none"> 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 	mcframe Xへの投資加速	35~45億円 FY24実績 13.0億円 FY25予定 15億円
人財投資 <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 	採用人数増 従業員教育の拡充 給与水準の改定・物価上昇分の補填	20~25億円* FY24実績 5.6億円 FY25予定 12億円
ビジネス基盤投資 <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 	働く環境の改善(オフィスリニューアル)	6~10億円 FY24実績 2.6億円 FY25予定 3億円
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 	AIT社、シムトップス社への出資	FY24実績 3.5億円

* 人財投資 = 人件費増額分(FY23を上回る人件費) + 教育費総額 で算出。
© Business Engineering Corporation.

人材戦略

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。



6. サステナビリティ

サステナビリティ | 基本的な考え方

当社は、パーパスの実現が持続可能な社会の発展に寄与するという考えのもと、「人」「製品・サービス」「企業経営」を中心としたサステナビリティへの取り組みを推進しています。

B-EN-Gグループのパーパス
(社会における存在意義)

「世の中に創造業を増やす」

パーパスの実現

B-EN-Gグループがパーパス実現のために重視すべきテーマ

ITによる効率化で、顧客が創造的な活動に専念できる環境作りを支援する

業務の効率化を実現する製品・サービスを提供し、顧客が新しい付加価値を創出するための時間を作る支援を行う。

顧客のイノベーション力(創造力)向上に貢献する製品・サービスを提供する

顧客のビジネスモデル変革を支援する製品・サービスや、新たな医薬品製造を可能にするソリューション等により、顧客のイノベーション力向上に貢献する。

自らも創造的な企業となることを目指した企業経営を進める

顧客だけでなく自社の変革にも常に取り組み、自らが創造業となることを目指すと共に、社会に対して永続的に価値を提供し続ける持続可能な企業であることを目指す。

「創造業」が生まれやすく育ちやすい土壌・社会づくりに貢献する

創造業に必要なイノベーションが次々と生み出され、育成・発展していく社会づくりに貢献する。

サステナビリティ | 取り組み

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)

サステナビリティ | B-EN-Gグループのマテリアリティ

カテゴリー	内容	当社グループのマテリアリティのテーマ	SDGsとの関連
ITの活用による社会への価値提供	ITを活用して世の中に「価値の創造業」を増やし、社会に新たな価値を提供します。また、既存の業務をITによって効率化することで、お客様が付加価値を生み出すための活動に専念できるような製品・ソリューションを提供します。	<ul style="list-style-type: none"> デジタル化による効率化・生産性向上の実現 創造的・高付加価値のものづくりを実現する製品・ソリューションの提供 安心・安全な製品・サービスの提供 技術革新による産業のビジネスモデル転換への迅速な対応 	   
持続可能な社会の実現	持続可能な社会の実現に向け、常に長期的な視野を持って事業経営に取り組みます。また、国内外の産業や地域が安定的・永続的に発展していくことを目指したビジネスを推進します。	<ul style="list-style-type: none"> 信頼性の高いサプライチェーン構築と安定的な製品供給 労働力・担い手不足問題への対応／人財活用 地方・海外途上国の発展 持続可能なビジネスの推進 	 
地球環境・気候変動への対応	地球環境を守り、地球に負担をかけることの無いよう事業を推進します。また、希少な資源を保護し有効に活用することを目指したビジネスを行います。	<ul style="list-style-type: none"> 気候変動への対応 地球環境・資源の保護 	 
パートナーシップや協働による新しい価値の創出	当社グループのすべてのステークホルダーと高度な信頼関係を築くことにより、相互に成長を図れるよう努めます。また、パートナーシップによる協働で生まれる相乗効果により、社会におけるイノベーションの創出を目指します。	<ul style="list-style-type: none"> ステークホルダーとの高度な信頼関係の構築とパートナーシップの重視 	 
社会的な責任を果たす企業としての基盤整備と維持	社会に存在する一企業としての責任を果たすと共に、社会に付加価値をもたらす企業としての基盤の整備と維持に努めます。	<ul style="list-style-type: none"> セキュリティリスクへの対応・情報保護 公正な市場競争・マーケティング活動 コーポレートガバナンスの強化 	
安心・安全で働きがいのある労働環境づくり	事業を支える存在としての従業員が、安心して健康的に働くことが出来る環境づくりに努めます。また、従業員を含めたすべてのステークホルダーの人権を尊重し、差別のない社会の実現に取り組みます。	<ul style="list-style-type: none"> 人権の尊重 多様性と機会均等、ダイバーシティ・エクイティ & インクルージョンの実現 安心安全な労働環境と健康的な働き方の実現 	 



7. データブック

業績推移(四半期)

(単位:百万円)

	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,384	4,474	4,873	4,773	4,703	5,104	4,781	4,903	5,042	5,049	5,165	5,519
売上原価	2,625	2,816	3,083	2,986	2,713	3,034	2,856	3,035	2,821	2,736	2,859	3,268
売上総利益	1,758	1,657	1,790	1,787	1,989	2,070	1,924	1,868	2,221	2,313	2,305	2,250
販売費及び一般管理費	914	887	876	1,069	988	956	916	1,105	1,053	1,063	1,060	1,236
営業利益	844	770	914	717	1,000	1,114	1,007	762	1,167	1,249	1,245	1,014
営業利益率	19.3%	17.2%	18.8%	15.0%	21.3%	21.8%	21.1%	15.6%	23.2%	24.7%	24.1%	18.4%
営業外収益	10	1	0	0	12	3	0	0	20	4	0	2
営業外費用	1	3	0	2	1	2	2	17	4	5	2	10
経常利益	852	767	914	715	1,011	1,114	1,006	744	1,183	1,247	1,243	1,006
税金等調整前純利益	852	767	914	715	1,011	1,114	1,006	744	1,183	1,247	1,243	1,006
法人税、住民税及び事業税	277	251	289	33	326	355	317	314	380	392	404	353
法人税等調整額	△0	1	△0	69	0	0	0	△62	△0	0	△0	△180
法人税等合計	276	252	289	102	326	355	317	252	380	392	403	172
純利益	575	515	625	612	684	758	689	492	803	854	839	833
償却前利益 EBITDA	1,010	948	1,091	895	1,165	1,301	1,186	934	1,365	1,448	1,467	1,220
償却前利益率	23.1%	21.2%	22.4%	18.8%	24.8%	25.5%	24.8%	19.1%	27.1%	28.7%	28.4%	22.1%



業績推移(累計)

(単位:百万円)

	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,384	8,859	13,733	18,506	4,703	9,808	14,589	19,493	5,042	10,092	15,257	20,776
売上原価	2,625	5,442	8,525	11,511	2,713	5,748	8,605	11,640	2,821	5,557	8,417	11,685
売上総利益	1,758	3,416	5,207	6,994	1,989	4,060	5,984	7,852	2,221	4,534	6,840	9,091
販売費及び一般管理費	914	1,801	2,678	3,748	988	1,945	2,861	3,967	1,053	2,117	3,178	4,415
営業利益	844	1,614	2,529	3,246	1,000	2,114	3,122	3,885	1,167	2,417	3,662	4,676
営業利益率	19.3%	18.2%	18.4%	17.5%	21.3%	21.6%	21.4%	19.9%	23.2%	23.9%	24.0%	22.5%
営業外収益	10	11	11	11	12	15	16	16	20	24	24	26
営業外費用	1	5	5	7	1	4	6	24	4	10	12	23
経常利益	852	1,620	2,535	3,250	1,011	2,126	3,132	3,877	1,183	2,430	3,673	4,679
税金等調整前純利益	852	1,620	2,535	3,250	1,011	2,126	3,132	3,877	1,183	2,430	3,673	4,679
法人税、住民税及び事業税	277	528	818	851	326	682	999	1,313	380	772	1,177	1,530
法人税等調整額	△0	0	0	70	0	0	0	△62	△0	0	△0	△181
法人税等合計	276	529	819	922	326	682	999	1,251	380	772	1,176	1,349
純利益	575	1,090	1,715	2,328	684	1,443	2,132	2,625	803	1,658	2,497	3,330
償却前利益 EBITDA	1,010	1,959	3,050	3,946	1,165	2,467	3,653	4,588	1,365	2,814	4,281	5,502
償却前利益率	23.1%	22.1%	22.2%	21.3%	24.8%	25.2%	25.0%	23.5%	27.1%	27.9%	28.1%	26.5%

セグメント別(四半期)

(単位:百万円)

セグメント	項目	FY2022				FY2023				FY2024			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ソリューション事業	売上高	2,696	2,723	3,261	3,008	3,052	3,488	3,177	3,049	3,170	3,170	3,321	3,488
	営業利益	565	537	772	766	739	938	826	740	796	848	1,007	983
	営業利益率	21.0%	19.7%	23.7%	25.5%	24.2%	26.9%	26.0%	24.3%	25.1%	26.8%	30.3%	28.2%
	受注高	2,836	2,813	3,385	3,053	3,124	3,452	2,709	3,694	2,775	3,677	3,530	3,639
	受注残	3,569	3,660	3,784	3,829	4,036	4,000	3,532	4,178	3,783	4,291	4,500	4,651
プロダクト事業	売上高	1,566	1,656	1,536	1,634	1,544	1,525	1,516	1,739	1,729	1,734	1,693	1,926
	営業利益	561	500	396	462	562	449	448	564	729	718	576	613
	営業利益率	35.9%	30.2%	25.8%	28.3%	36.4%	29.5%	29.5%	32.5%	42.2%	41.4%	34.0%	31.8%
	受注高	1,930	1,386	1,610	1,815	1,654	1,380	1,359	2,083	1,753	1,690	1,615	2,491
	受注残	2,153	1,883	1,957	2,139	2,112	1,967	1,810	2,153	2,177	2,133	2,055	2,620
システムサポート事業	売上高	121	95	76	130	105	90	86	114	142	145	150	103
	営業利益	108	105	156	79	149	127	115	105	129	123	133	113
	営業利益率	89.6%	110.7%	205.2%	61.0%	141.1%	140.3%	133.6%	91.7%	90.3%	85.3%	88.6%	109.5%
	受注高	93	99	59	131	115	93	96	192	145	99	105	164
	受注残	48	52	36	37	46	49	58	135	138	92	48	108

セグメント別(累計)

(単位:百万円)

セグメント	項目	FY2022				FY2023				FY2024			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ソリューション事業	売上高	2,696	5,419	8,680	11,689	3,052	6,541	9,718	12,767	3,170	6,340	9,661	13,150
	営業利益	565	1,103	1,876	2,642	739	1,677	2,504	3,244	796	1,645	2,652	3,635
	営業利益率	21.0%	20.4%	21.6%	22.6%	24.2%	25.7%	25.8%	25.4%	25.1%	25.9%	27.5%	27.6%
	受注高	2,836	5,650	9,035	12,089	3,124	6,576	9,286	12,980	2,775	6,453	9,984	13,623
	受注残	3,569	3,660	3,784	3,829	4,036	4,000	3,532	4,178	3,783	4,291	4,500	4,651
プロダクト事業	売上高	1,566	3,223	4,759	6,393	1,544	3,070	4,587	6,326	1,729	3,463	5,157	7,083
	営業利益	561	1,062	1,459	1,921	562	1,012	1,460	2,024	729	1,447	2,023	2,636
	営業利益率	35.9%	33.0%	30.7%	30.1%	36.4%	33.0%	31.8%	32.0%	42.2%	41.8%	39.2%	37.2%
	受注高	1,930	3,316	4,927	6,743	1,654	3,035	4,394	6,477	1,753	3,443	5,059	7,550
	受注残	2,153	1,883	1,957	2,139	2,112	1,967	1,810	2,153	2,177	2,133	2,055	2,620
システムサポート事業	売上高	121	216	292	423	105	196	283	398	142	287	438	542
	営業利益	108	214	370	450	149	277	393	498	129	252	386	499
	営業利益率	89.6%	98.8%	126.5%	106.3%	141.1%	140.7%	138.6%	125.1%	90.3%	87.8%	88.1%	92.2%
	受注高	93	193	252	384	115	208	304	497	145	244	350	515
	受注残	48	52	36	37	46	49	58	135	138	92	48	108

貸借対照表(四半期)

(単位:百万円)

	FY2022				FY2023				FY2024			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産	9,023	9,638	9,736	10,821	10,789	11,648	11,365	12,583	12,581	13,214	12,815	14,336
うち現金及び預金	5,111	5,871	6,217	6,966	6,889	7,519	7,604	8,381	8,354	8,758	8,154	9,347
うち受取手形、売掛金及び契約資産	3,294	3,105	2,992	3,261	3,222	3,546	3,201	3,526	3,388	3,777	3,999	4,277
固定資産	2,614	2,597	2,643	2,587	2,847	2,919	2,966	3,135	3,245	3,344	3,747	4,115
総資産	11,637	12,235	12,380	13,408	13,637	14,567	14,331	15,718	15,827	16,558	16,563	18,451
流動負債	3,884	3,976	3,722	4,121	4,098	4,373	3,880	4,752	4,564	4,468	4,048	5,030
固定負債	—	—	—	—	—	—	—	15	20	25	31	36
純資産	7,753	8,259	8,657	9,287	9,538	10,194	10,451	10,950	11,242	12,064	12,484	13,384
自己資本比率	66.6%	67.5%	69.9%	69.3%	69.9%	70.0%	72.9%	69.7%	71.0%	72.9%	75.4%	72.5%

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	FY2022			FY2023			FY2024		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,658	1,619	3,278	1,874	1,679	3,553	1,672	1,850	3,522
投資活動によるキャッシュ・フロー	△325	△370	△696	△616	△511	△1,127	△621	△854	△1,476
財務活動によるキャッシュ・フロー	△393	△155	△549	△695	△307	△1,003	△655	△409	△1,065
現金及び現金同等物に係る換算差額	△14	2	△11	△10	2	△7	△19	2	△16
現金及び現金同等物の増減額	925	1,095	2,021	552	862	1,414	376	588	965
現金及び現金同等物の期首残高	4,945	5,871	4,945	6,966	7,519	6,966	8,381	8,758	8,381
現金及び現金同等物の期末残高	5,871	6,966	6,966	7,519	8,381	8,381	8,758	9,347	9,347

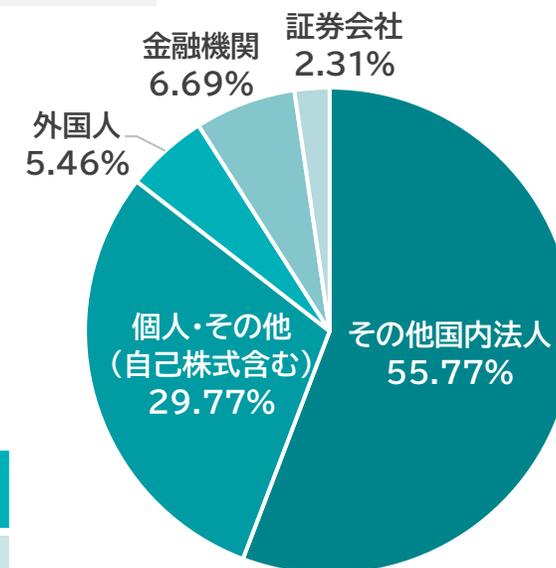
8. Appendix

株式の状況(2025年9月30日現在)

■ 株式情報

- 発行可能株式総数 48,000,000株(2026年1月1日現在:240,000,000株)
- 発行済株式総数 12,000,000株(2026年1月1日現在:60,000,000株)
- 株主数 8,767人
- 上場証券取引所 東京証券取引所プライム市場
- 証券コード 4828
- 株主名簿代理人 三井住友信託銀行株式会社(東京都千代田区丸の内一丁目4番1号)

【所有者別株式分布状況】

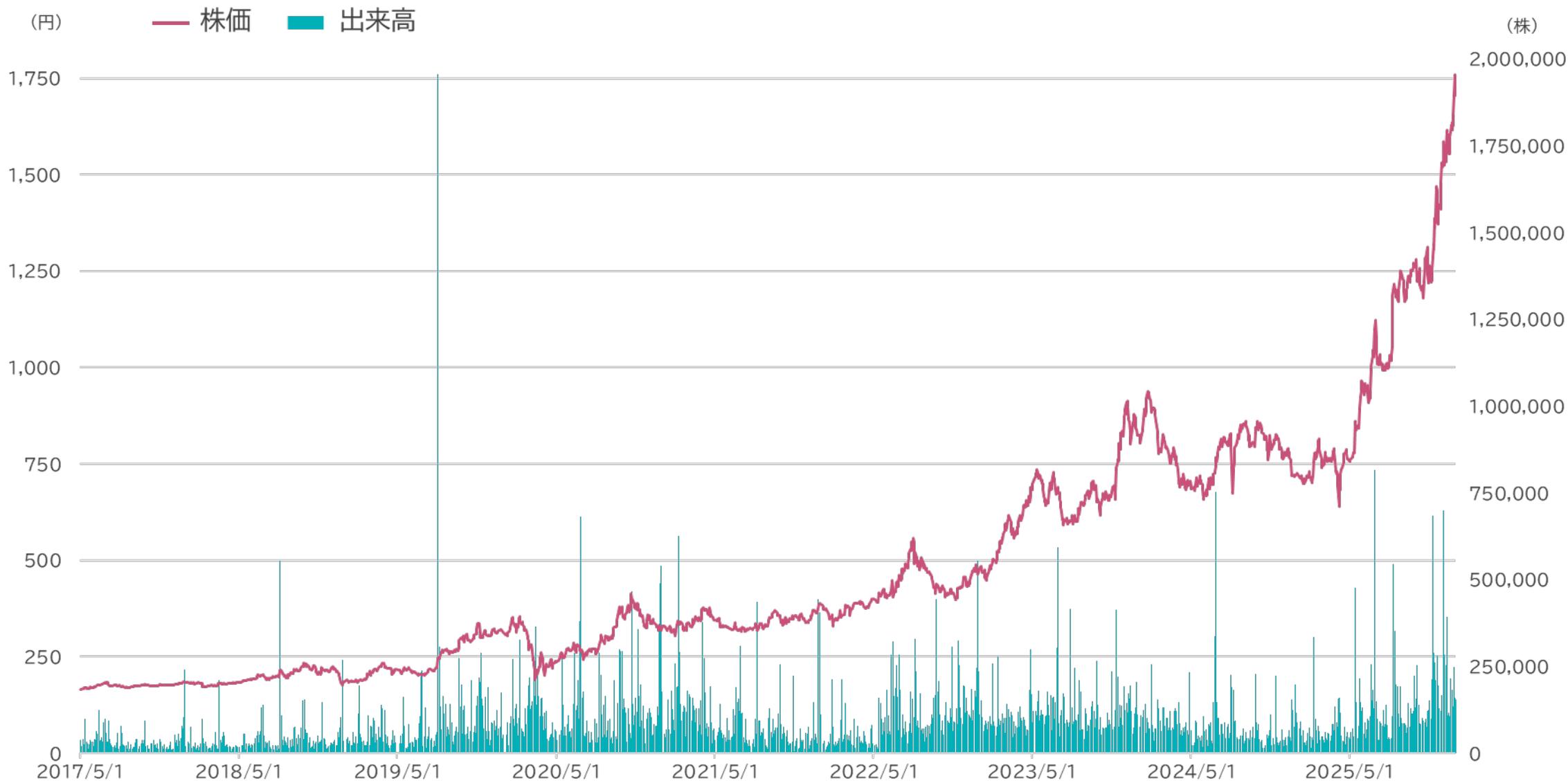


■ 大株主の状況

氏名又は名称	所有株式数(株)	発行済株式(自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合(%)
株式会社図研	2,520,000	21.00
三谷産業株式会社	1,488,000	12.40
ウイングアーク1st株式会社	960,000	8.00
株式会社インテック	720,000	6.00
キャノンITソリューションズ株式会社	720,000	6.00
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	571,800	4.76
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	209,100	1.74
B-EN-G社員持株会	151,100	1.25
キッセイコムテック株式会社	108,000	0.90
株式会社テラスカイ	97,200	0.81
計	7,545,200	62.87

株価・出来高の推移

(2025年12月31日時点)



※ 2025年12月以前の実績は、2022年6月1日付および2026年1月1日付の株式分割調整後の株価・出来高を記載しております。

© Business Engineering Corporation.

統合報告書 2025のご案内

幅広いステークホルダーの皆様に、当社の持続的な企業価値創造についてご説明し、対話を深めていくことを目的に、統合報告書を2025年9月26日に発行しております。



掲載内容

- ブランドステートメント・理念体系／価値創造の歩み／Facts／トップメッセージ
- 価値創造ストーリー
価値創造プロセス／ビジネスモデルと競争優位性(強み)／価値創造を支える資本／B-EN-Gが解決する社会課題
- 成長戦略
成長戦略「BE 2030」／経営計画「経営Vision 2026」／CFOメッセージ／事業別戦略／グローバル戦略／人財戦略／人権、環境／サステナビリティ推進体制とマテリアリティ
- ガバナンス
コーポレートガバナンス／取締役一覧／コンプライアンス／リスクマネジメント／社外取締役メッセージ
- コーポレートデータ
財務データ／非財務データ／株式関連情報／会社情報

日本語版 https://www.b-en-g.co.jp/jp/ir/materials/integrated_report.html

英語版 https://www.b-en-g.co.jp/en/ir/materials/integrated_report.html



日本語版



英語版

<本説明資料の表記について>

- 決算期は原則として、20yy年4月1日からの1年間を「20yy年度」または「FYyy」と表示しております。
- 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。
- 「親会社株主に帰属する当期純利益(四半期純利益)」を「純利益」と表示しております。
- FY19以前の実績は、収益認識会計基準の遡及適用前の金額を用いております。

<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。

ビジネスエンジニアリング株式会社 略称: B-EN-G (ビーエンジ)

証券コード: 4828 東証プライム

• IR情報

日本語サイト <https://www.b-en-g.co.jp/jp/ir/>

英語サイト <https://www.b-en-g.co.jp/en/ir/>



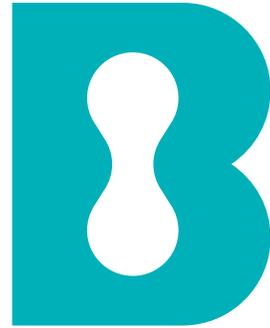
日本語サイト



英語サイト

• IRお問い合わせ

ir@b-en-g.co.jp



B-EN-G

Business Engineering for Growth