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

2026年11月11日
証券コード:4828　東証プライム

B-EN-G
Business Engineering for Growth

© Business Engineering Corporation.

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. グローバル展開：連結化を起点とした次の成長フェーズへ

4. AI戦略：AIで強くなるB-EN-G

5. 成長戦略「BE 2030」

6. キャピタルアロケーション

7. データブック

8. Appendix

2026年5月12日公表版からの主要更新箇所

【2026年11月更新】

- **P31：製品の進化（AI化）｜mcframe の進化ストーリー**（「Alchemist」リリース予定年月を明記）
- **P32：mcframe Alchemist｜製造業特化型AIプラットフォーム**（新規資料追加）
- **P33：mcframe 7 × Alchemist で実現する業務プロセスの自律化支援**（新規資料追加）
- **P39：事例｜AI-OCR**（「GLASIAOUS OCR」の提供開始）
- **P61：キャッシュ・フロー**（フリー・キャッシュ・フロー、設備投資額を追加掲載）
- **P63：株式の状況**（最新化（9月末現在）。流通株式比率・1日平均売買代金推移を追加掲載）
- **P64：統合報告書 2026発行のご案内**（最新の発行内容に更新）

【2026年8月更新】

- **P16：mcframeライセンス売上高 リカーリング売上高推移**（10年推移へ拡充）
- **P17：mcframe｜ビジネスパートナー**（パートナー網の最新化）

© Business Engineering Corporation.

1. B-EN-Gとは？

© Business Engineering Corporation.

企業理念

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。

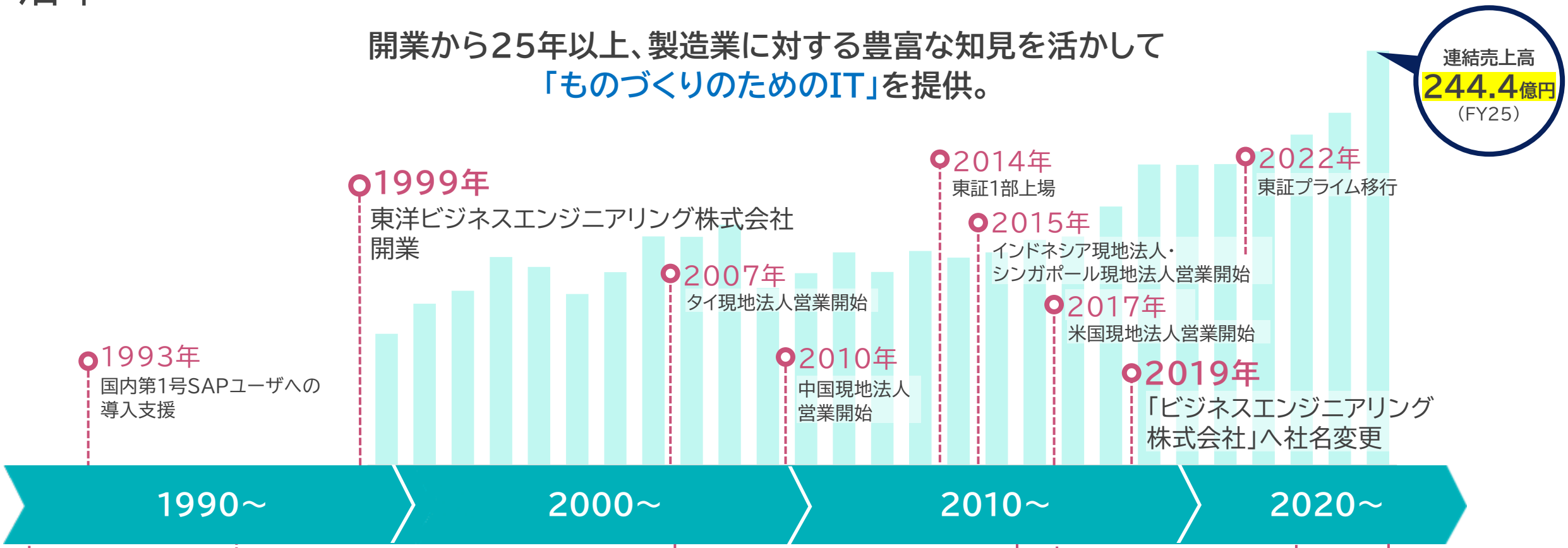
B-EN-Gは、製造業を中心に運輸・通信・金融・各種サービス業等幅広い業種にわたり、
コンサルティングから、システム構築、運用・保守まで一貫したサービスをご提供し、
お客様のビジネス革新を支援しております。

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。

© Business Engineering Corporation.

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。



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 ：	905名(連結・2026年9月)

© Business Engineering Corporation.

主力両事業を支える共通基盤｜30年で築いた組織能力

両事業は独立した戦略で成長しているが、その根底には製造業の業務を深く理解するB-EN-G共通の組織能力が存在

製造業のビジネス変革によりそい、「ものづくりをITで支える」

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

ものづくり特化の自社製品 × パートナーによる販売増加により市場シェア拡大
→ サプライチェーン分野特化のERPとしてデファクト化

1,000社超 ／ 世界17カ国2,000サイト以上 ／ 年率+10%成長

固有の強み

ものづくり日本のグローバル支援

海外5カ国に現地拠点・パートナー含め302名の現地体制 ／
全製品でアジア中心に世界30カ国超で実績 ／ 現地サポート+海外展開支援

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て提供

先端技術の目利き × プライムコントラクターとしての長期伴走

累計679社の業界横断知見 ／ 20年超の継続顧客 30-40社 ／ 年率+5%成長

固有の強み

大手製造業の基幹システム刷新実績

国内トップティア顧客に対して長期にわたり課題解決／
業務要件定義から保守運用までの一気通貫対応

Common Foundation

両事業を底から支える、B-EN-Gの共通組織能力

製造業を知り尽くす業務知見

- 30年超の導入経験で製造業の業務課題を体系的に理解
- 業種別（医薬・機械・電機・食品・化学等）の特有プロセスに精通
- 経営課題から現場オペレーションまで一気通貫で支援可能

製造業と築いた長期信頼基盤

- 大手～中堅製造業を中心とした強固な顧客基盤
- 顧客を深く理解したチームが長期的に伴走する継続関係がLTVを最大化
- 既存顧客の次の課題解決を提案し、顧客ニーズに合った対応推進により、次の案件獲得と案件遂行コスト抑制を実現

© Business Engineering Corporation.

プロダクト事業とソリューション事業｜全く異なる2つのビジネスフロー

顧客接点・収益モデル・成長メカニズムが根本的に異なる独立した事業

プロダクト事業

自社製品 × パートナー網 で「広く・長く・高利益」

①	**ターゲット顧客** 製造業全般（中堅～大手） 1,000社超・世界17カ国2,000サイト超
②	**アプローチ／受注** パートナー経由が中心 国内52社・海外13社のITベンダーが販売チャネル
③	**提供内容** mcframeシリーズの自社ライセンス販売 （主要製品： mcframe 7／X）
④	**収益モデル** 初期ライセンス料 ＋ 保守料（15-20%/年） 高利益率モデル
⑤	**継続・拡大** 約15年の長期製品サイクル ストック型保守収益が積み上がる

★ 独自の強み：ものづくり特化のデファクト ／ 高利益率 ／ 年率+10%成長

ソリューション事業

SAP × 拡張ソリューション で「他社が真似できない高付加価値」

①	**ターゲット顧客** 大手製造業（医薬・機械・食品・電機・化学） 累計679社の導入実績
②	**アプローチ／受注** B-EN-Gが直接コンサル提案（プライム受注） 先端技術の目利き＋業界知見で他社にない課題解決を提示
③	**提供内容** SAP（基幹ERP）＋ 拡張ソリューション をプライム受注 個社固有の業務課題に対し、最適な組み合わせを設計・統合提供
④	**収益モデル** コンサル＋SI受託 ＋ 保守売上 拡張ソリューションは高利益率で利益貢献大、売上の約6割に拡大
⑤	**継続・拡大** 20年超の長期伴走（30～40社） 顧客課題深耕・海外展開支援でLTV最大化

★ 独自の強み：他社が真似できない拡張ソリューション ／ 国内初導入の連続 ／ 20年超の継続

2つの独立したビジネスフローの「両輪」で、持続的かつ収益性の高い成長を実現

© Business Engineering Corporation.

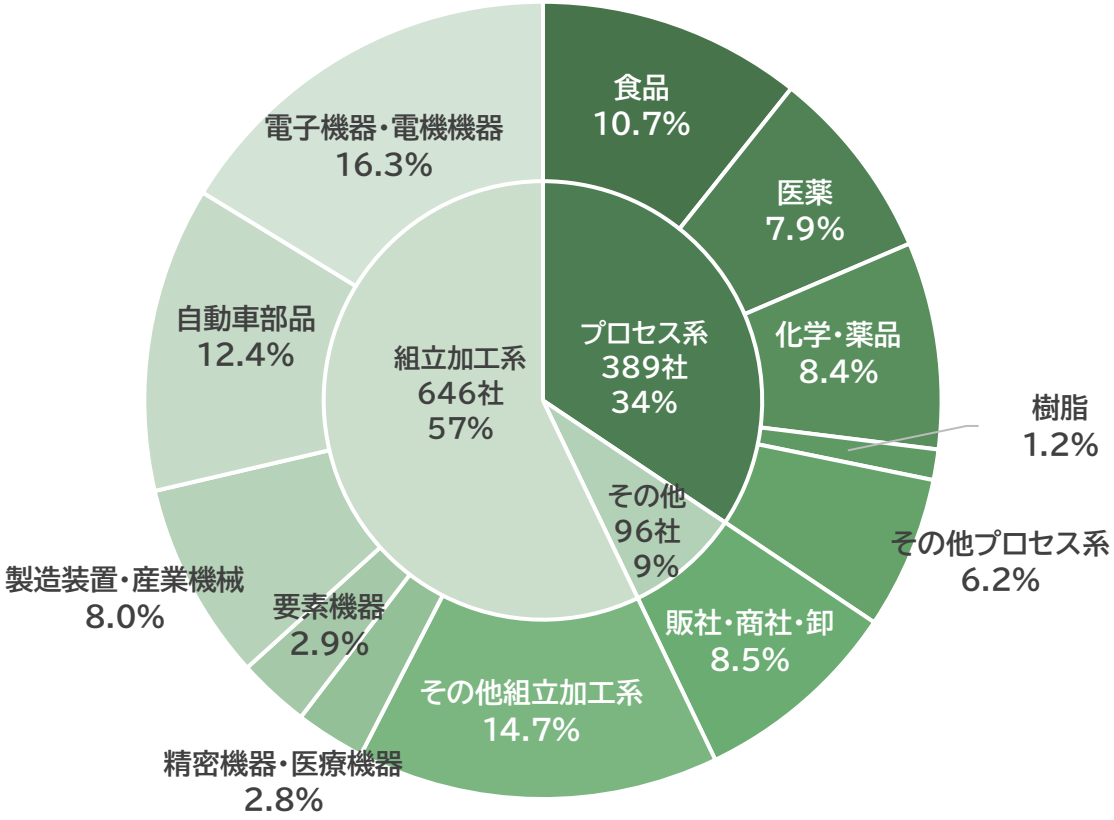
プロダクト事業とソリューション事業｜顧客基盤

両事業とも製造業の各業種を幅広くカバー。組立加工系、プロセス系問わない導入実績。
顧客の希望に合わせて製品・サービスを提供、両事業で成長機会を最大化。

（2026年3月末時点）

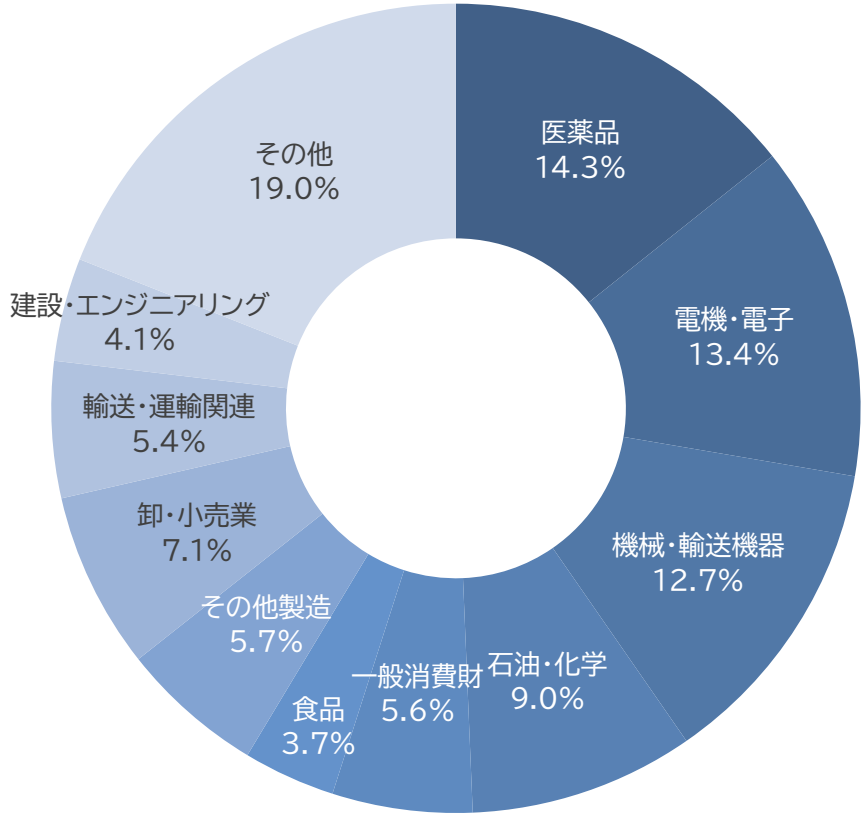
プロダクト事業

累計 1,131社



ソリューション事業

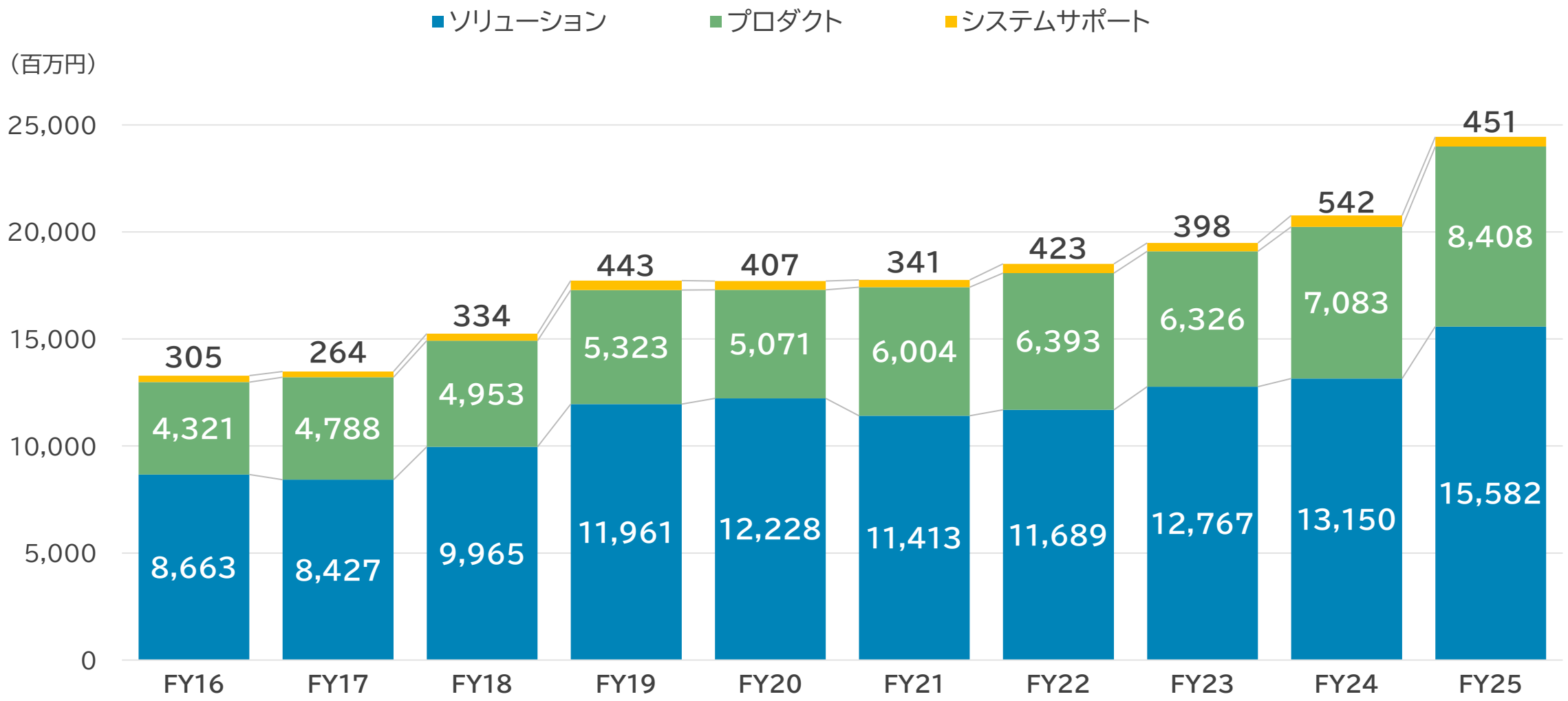
累計 679社



© Business Engineering Corporation.

セグメント別の売上高

両事業ともに中長期にわたり安定した成長トレンドを維持。
直近ではプロダクト事業・ソリューション事業ともに成長がさらに加速し、全社の成長をけん引。



© Business Engineering Corporation.

2. セグメント情報：競争優位性と市場ポジショニング

© Business Engineering Corporation.

プロダクト事業｜事業基盤と成長戦略

30年で築いた製造業特化の基盤を、4つの強みで次の成長へ

1,131社 累計導入	**17カ国** 海外展開	**約15年** 製品サイクル	**30年** 業界知見
中堅製造業中心（2026/3末）	海外267社で稼働	極めて低い離脱率	1996年から蓄積

01 製造業特化のドメイン専門性

他社が追随困難な圧倒的な業務知見

- 1996年から30年、組立加工～プロセス製造まで業種横断で業務プロセスを熟知
- 日本特有の業務（有償/無償支給管理、ロジスティクス系）に深く適合
- 累計1,131社の導入がノウハウとして蓄積、他社が容易に追随できない厚み
  →サプライチェーン分野特化のERPとしてデファクト化が進む

参入障壁

02 パートナーエコシステムの浸透力

独自の市場浸透モデル

- 国内52社・海外13社のITベンダーが販売・導入を担い、市場浸透を加速
- かつての競合（他社ERP販社・SIer）がパートナー化
- B-EN-Gは製品開発に専念、少ない人員でスケーラブルに成長

浸透加速

03 高利益率×ストック収益構造

長期利用を前提とした強固な収益基盤

- 初期ライセンス料＋保守料（15-20%/年）のハイブリッドで高利益率を実現
- 約15年の長期製品サイクルと低離脱率で、安定的なリカーリング収益が積み上がる
- ライセンス売上は平均成長率を大きく上回り、過去最高を連続更新

利益継続

04 AI時代への進化ロードマップ

Process ERP → Data Platform → AI Driven Manufacturing

- mcframe X（クラウドERP）でSaaS型ストック収益を追加、新規顧客層を獲得
- AI時代の製造業・デジタルプラットフォームへと進化
- 日系グローバル展開支援＋現地ローカル企業への展開でTAMを拡大

将来拡張

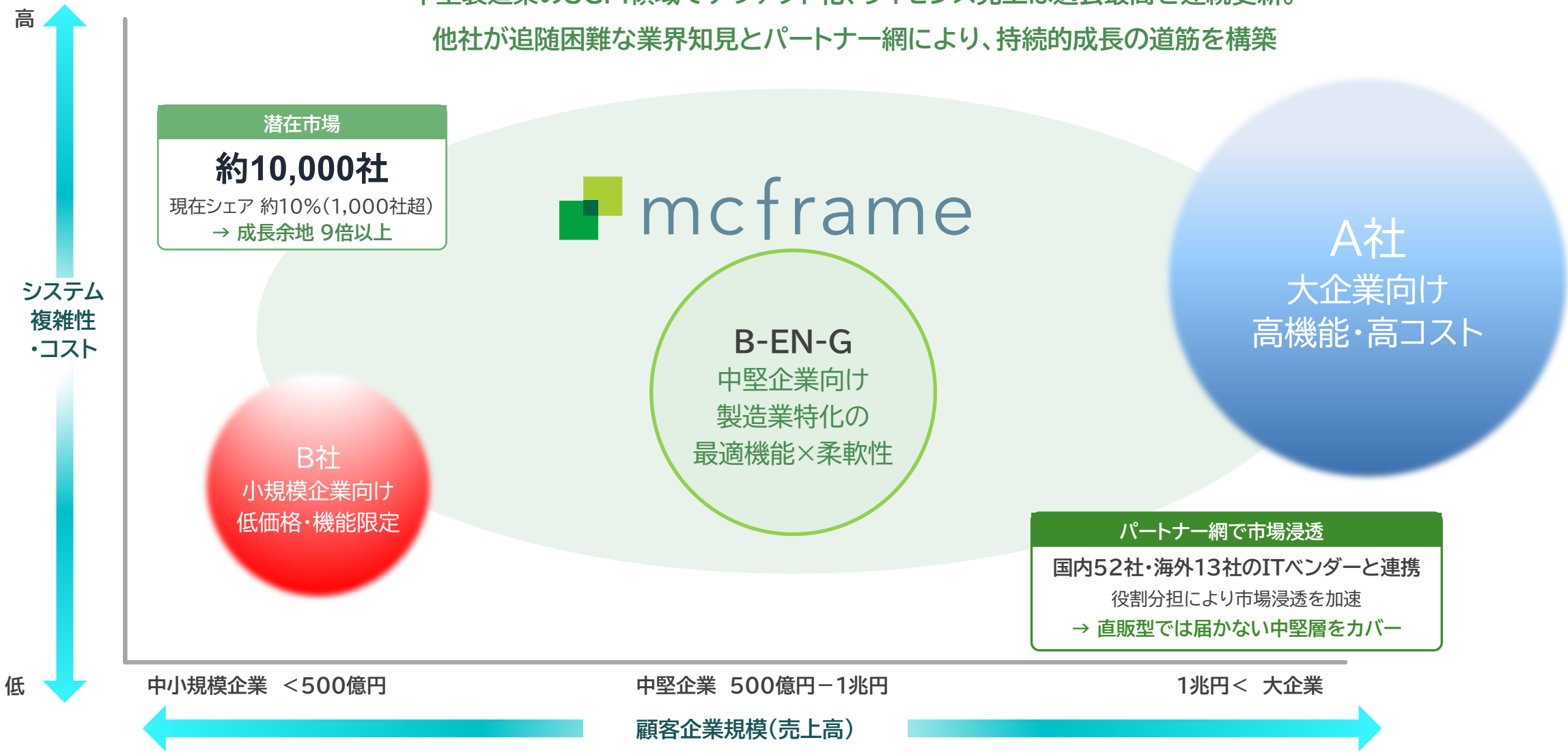
専門性 × パートナー網 × ストック収益 × AI進化 ＝ 持続的成長を牽引するプロダクト事業

© Business Engineering Corporation.

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

中堅製造業のSCM領域でデファクト化、ライセンス売上は過去最高を連続更新。
他社が追随困難な業界知見とパートナー網により、持続的成長の道筋を構築



© Business Engineering Corporation.

プロダクト事業｜mcframeシリーズ ― オンプレミスとSaaSの比較

mcframe 7（オンプレ）とmcframe X（SaaS）は、顧客のニーズに応じて選択できる両輪のラインアップ

比較項目	mcframe 7 ON-PREMISE ｜ 1996年～ *高度なカスタマイズに対応する、30年の実績を持つオンプレERP*	mcframe X CLOUD SaaS ｜ ものづくりクラウドERP *mcframe 7の知見を継承・進化させた新世代クラウドERP*
提供形態	オンプレミス（自社/IDC、IaaSにも対応）	マルチテナント型クラウドSaaS
対象顧客	新規顧客開拓・既存顧客の継続・大規模製造業・複雑な業務要件	新規顧客・クラウド志向企業・スピード導入を求める製造業
カスタマイズ性	高度なカスタマイズ可能（深い業務適合）	テンプレート＋必要な範囲でのカスタマイズ可能
収益モデル	初期ライセンス販売 ＋ 15-20%の継続保守料	サブスクリプション（月額/年額の継続収入）
アップデート	約15年の長期製品サイクル、計画的バージョンアップ	クラウドベースで継続的にアップデート
事業における役割	足元の収益を支える安定基盤（30年の実績、リカーリング収益の源泉）	これからの成長を担う次世代基盤（AIを標準搭載、新規顧客を開拓）
AI機能の統合	画像認識機能やナレッジ検索などAIの得意領域を有効に活用	AIを標準搭載。製造現場の業務を自動化・自律化

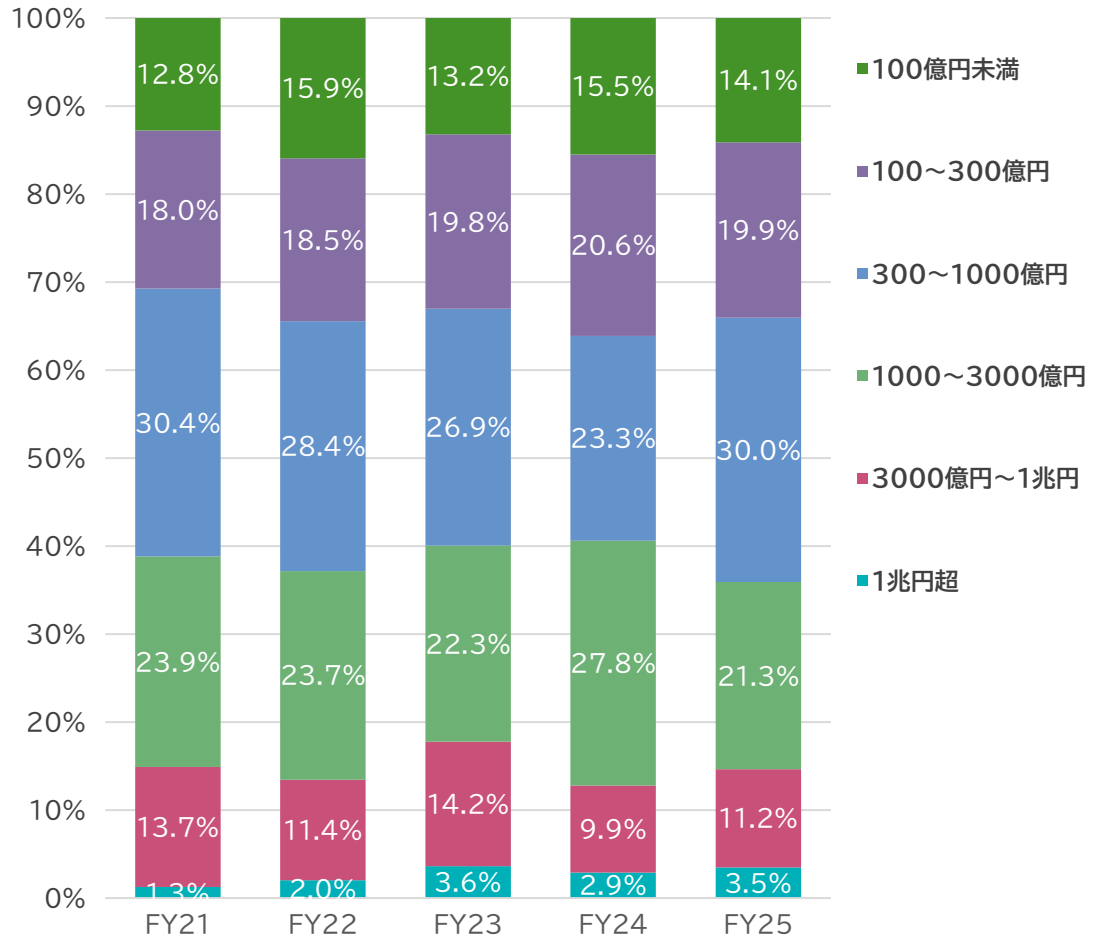
両製品はデュアル戦略として共存 ― Process ERPから AI Driven Manufacturingまで全フェーズを網羅

© Business Engineering Corporation.

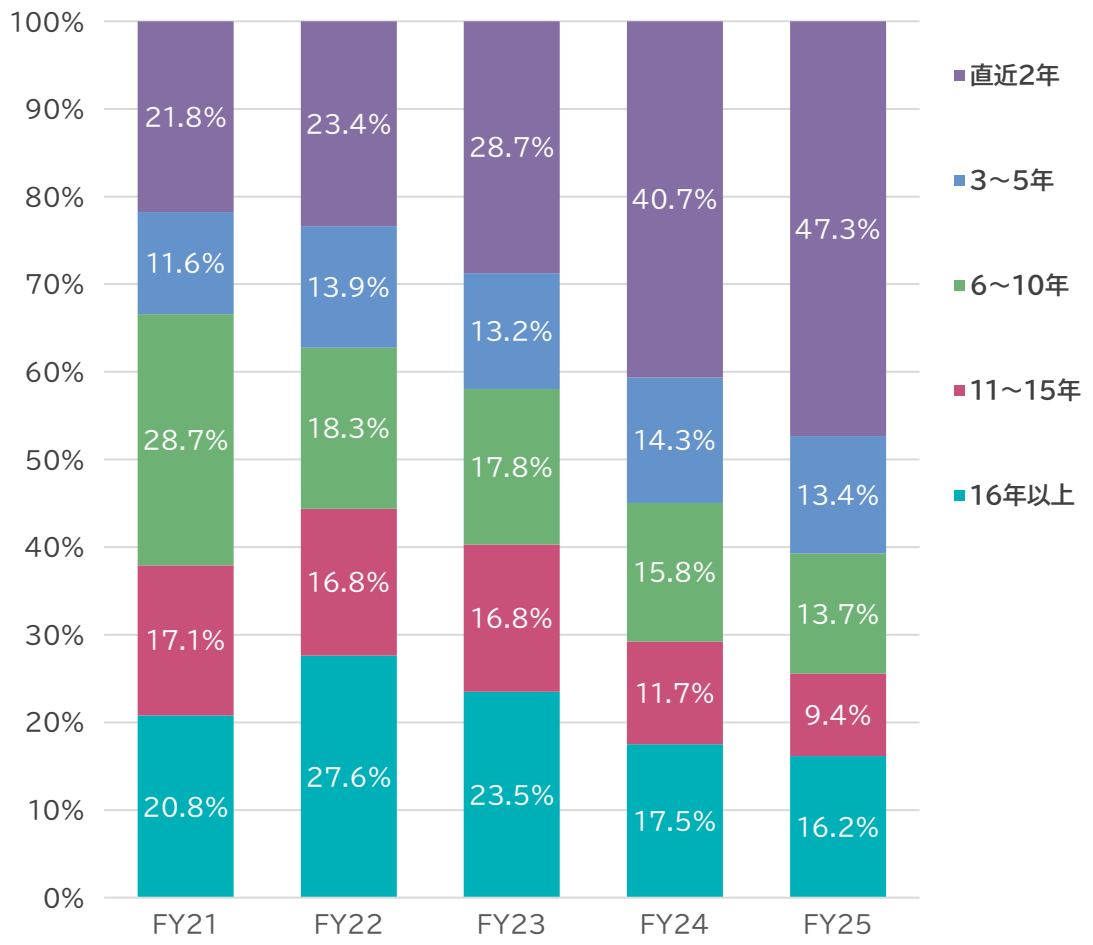
プロダクト事業｜売上高構成

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。

顧客年商規模別売上高構成



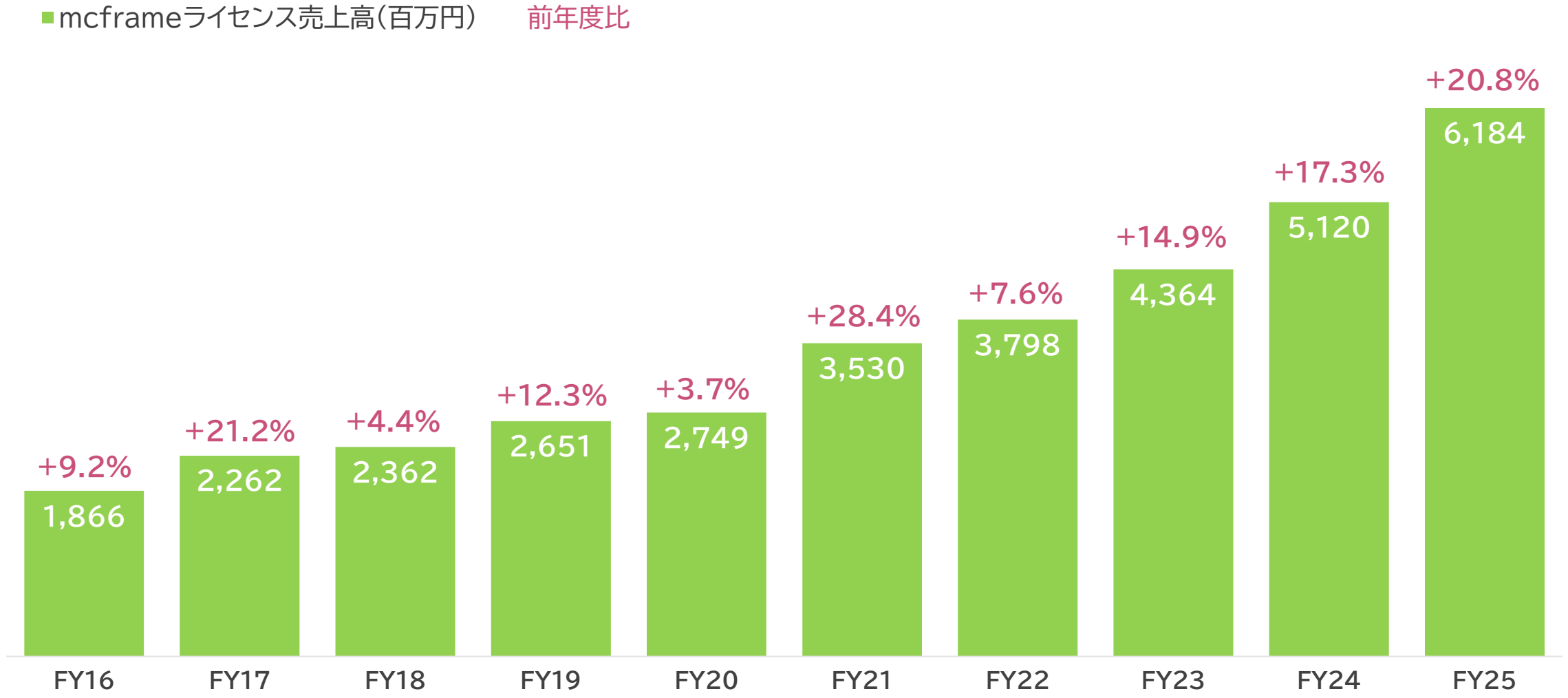
新規受注からの年数別売上高構成



© Business Engineering Corporation.

mcframeライセンス売上高と前年度比

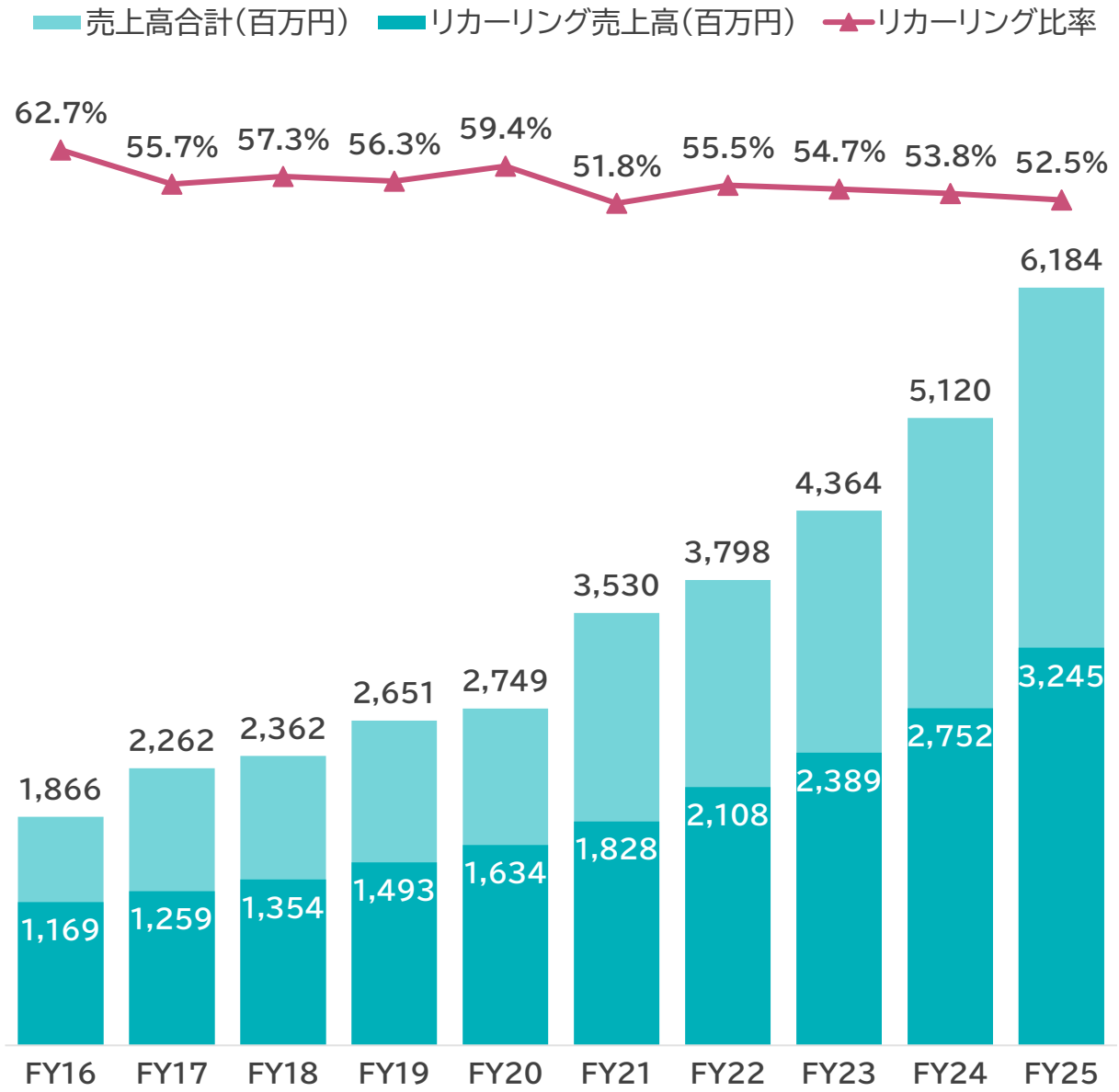
FY30目標達成の成長エンジンとして、市場シェア拡大・継続的な高成長を継続。
ライセンス販売とライセンス保守の積み上げにより、FY25も過去最高連続更新を達成。



© Business Engineering Corporation.

mcframeライセンス売上高 リカーリング売上高推移

2026年8月10日
更新



■リカーリング売上高は5年でほぼ倍増

・FY16の11.6億円からFY25には32.4億円へ、年平均+12.0%で成長。

・直近5年間ではFY21の18.2億円からFY25の32.4億円へ、年平均+15.4%で成長。

・ストック型収益の積み上げにより、景気変動に左右されにくい安定収益基盤を着実に拡大。

■今後の方向性

•mcframe Xへの移行に伴うサブスクリプション型契約の拡大により、リカーリング比率・金額の両面で中長期的な伸長を見込む。

© Business Engineering Corporation.

mcframe｜ビジネスパートナー

2026年8月10日更新

（2026年7月時点）

国内ビジネスパートナー（52社）

アイ・オーシステムインテグレーション(株)	ジェット・テクノロジーズ(株)	東海ソフト(株)	富士通(株)
(株)ReM	(株)システムインテグレータ	(株)東京システム技研	(株)brinity
SCSK(株)	(株)システムリサーチ	日鉄ソリューションズ(株)	(株)ブレイン
NRIシステムテクノ(株)	(株)シミズシンテック	(株)日本SI研究所	三谷産業(株)
NECソリューションイノベータ(株)	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)NTTデータ	TISI(株)	(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)
(株)NTTデータCCS	(株)DTS	(株)ネクストビジョン	ユースエンジニアリング(株)
キッセイコムテック(株)	ティービーケー・システムズ(株)	パーソナル情報システム(株)	(株)融和システム
キヤノンITソリューションズ(株)	テクノシステム(株)	(株)PLMジャパン	横河ソリューションサービス(株)
(株)コアコンセプト・テクノロジー	(株)テクノスジャパン	(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
コベルコシステム(株)	(株)テクノプロジェクト	(株)日立ケーイーシステムズ	(株)ロジーワイズ
サンテック(株)	(株)電算	(株)日立製作所	(株)ロンテック
(株)サンネット	(株)電算システム	(株)日立ソリューションズ	(株)YE DIGITAL Kyushu

海外ビジネスパートナー（13社）

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

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

© Business Engineering Corporation.

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)	キユーピー(株)	横浜ゴム(株)	富士工業(株)
THK(株)	共立製薬(株)	日産化学(株)	森村商事(株)
京セラ(株)	協和キリン(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)
(株)ニデック	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(株)	鈴与(株)
大崎電気工業(株)	チチヤス(株)	Umios(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)ファンケル美健	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

© Business Engineering Corporation.

ソリューション事業｜事業基盤と成長戦略

34年で築いた大手製造業との信頼基盤を、4つの強みで次の成長へ

679社 累計導入 大手製造業中心（2026/3末）	**20年超** 長期伴走 30～40社と継続関係	**1991年～** SAP初契約 国内初SAPパートナー・34年	**30%超** FY25営業利益率 高品質なプロジェクト遂行

01 独自価値

製造ドメイン知識×目利き力

ERPと拡張ソリューションを統合した「製造業DXプラットフォーム」の構築を推進

- 製造業特有の業務プロセスに対する洞察力（＝製造ドメイン知識）が軸
- 顧客課題を解決するためのソリューションを世界中から発掘・商品化
  SAP(1991)/ Ariba / Apriso / Informatica MDM / PAS-X / RISE with SAP 等で国内初導入を連続実現
- 計画支援～導入～運用支援とライフサイクルで顧客に価値を提供

02 高信頼性

プライムコントラクターとしてのマネジメント力

上流から下流まで一気通貫で統合管理

- 業務要件定義から実装、保守運用まで一気通貫で対応可能
- ERPから拡張ソリューションまでの複合案件を確実に遂行
- リスクマネジメント：過去の失敗から真摯に学んだ、
  高品質なプロジェクトマネジメント力

03 利益基盤

長期伴走×高収益モデル

20年超の信頼関係が生む安定収益基盤

- コンサル＋SI受託 ＋ 保守売上のハイブリッド収益構造
- 顧客を深く理解した当社チームが長期的に伴走、
  30～40社との継続関係でLTV最大化
- プロジェクト採算性の継続向上で10期連続最高益を牽引

04 将来拡張

業界特化×拡張性

製造業を軸に業界横断で成長機会を拡張

- 医薬・機械・食品・電機・化学など累計679社の業界横断知見
- 医薬品97社へPAS-X等の業界特化ソリューションを展開、深い信頼を獲得
- 変化する顧客課題を先取りするソリューションをラインアップ
  他社では対応困難な拡張ソリューションは高利益率、
  拡張ソリューションの売上は約6割に拡大（SAP約4割）、利益貢献の主力領域

目利き力 × プライム力 × 長期伴走 × 業界特化 ＝ 持続的成長を支えるソリューション事業

© Business Engineering Corporation.

ソリューション事業｜成長機会と提供領域

SAP 2027年問題に真摯に対応、拡張ソリューションとの組み合わせで他社にない付加価値を実現

① SAP 2027問題への対応

国内SAP ERPユーザー
約2,000社
移行完了は半数以下
2027年末 SAP ERP 6.0 標準保守終了
パートナー不足により2030年まで需要継続見込み

B-EN-Gの先行者メリット

- 1993年 国内第一号SAPユーザー導入、30年超の移行・運用ノウハウを蓄積
- RISE with SAP 国内初導入を実現、プライベートクラウド対応済
- 既存顧客679社の基盤から、S/4HANA移行案件が安定的に発注化
- 人材逼迫下でも体制確保可能な実績ある受け皿として選ばれる

▸ 当社へのインパクト
・既存SAP顧客のS/4HANA移行案件
・移行後の保守・拡張案件
・新規SAP顧客のRISE/GROW案件
→ 引き続き向こう数年間の移行ニーズに対応

② ソリューション事業の提供領域 ー SAP × 拡張ソリューションで解決する6つの領域

業界特化型ソリューション
業界固有の課題解決
PAS-X / NuGenesis / B-EN-Gp / BatchLine
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
データ統合・マスタ管理
Informatica MDM
データ駆動経営の基盤構築、SAP 2027年問題対応の要

SCM戦略・計画ソリューション
サプライチェーン最適化
Anaplan / SAP IBP
需要予測・生産計画・物流計画の統合最適化

中央に SAP(基幹ERP)を据え、周囲の拡張ソリューションと組み合わせて提供

製造実行(MES)ソリューション
製造現場のDX
Apriso / Asprova / PAS-X / BatchLine
計画と実績の一元化、トレーサビリティ確保

IoT・スマート工場
現場データの収集・活用
mcframe IoT / mcframe MOTION
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

データ分析
課題解決型データ活用
SAS
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

★ SAP(基幹ERP)× 拡張ソリューションを最適に組み合わせ、単独製品では解決不可な領域で付加価値を創出

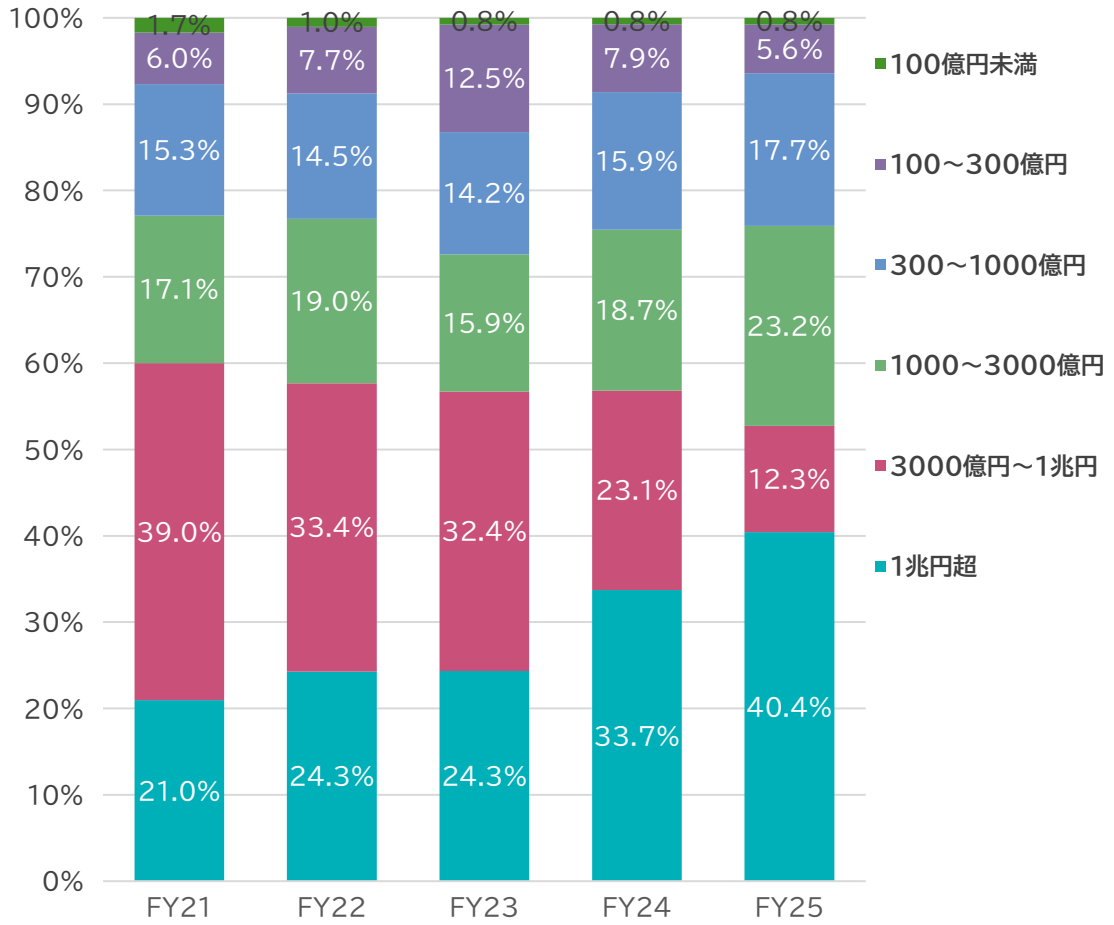
市場追い風 × SAP×拡張ソリューションの幅広いポートフォリオ ＝ 他社が模倣困難な成長基盤

© Business Engineering Corporation.

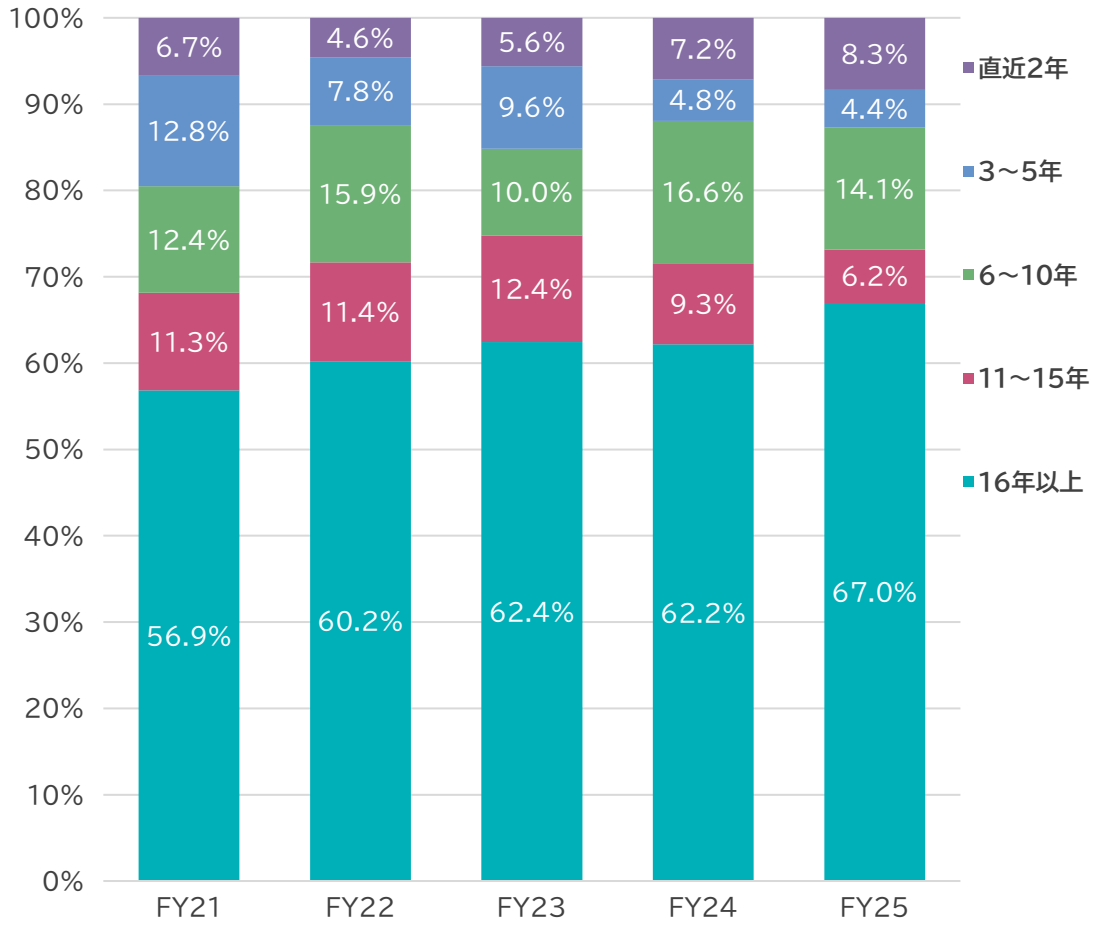
ソリューション事業｜売上高構成

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。

顧客年商規模別売上高構成



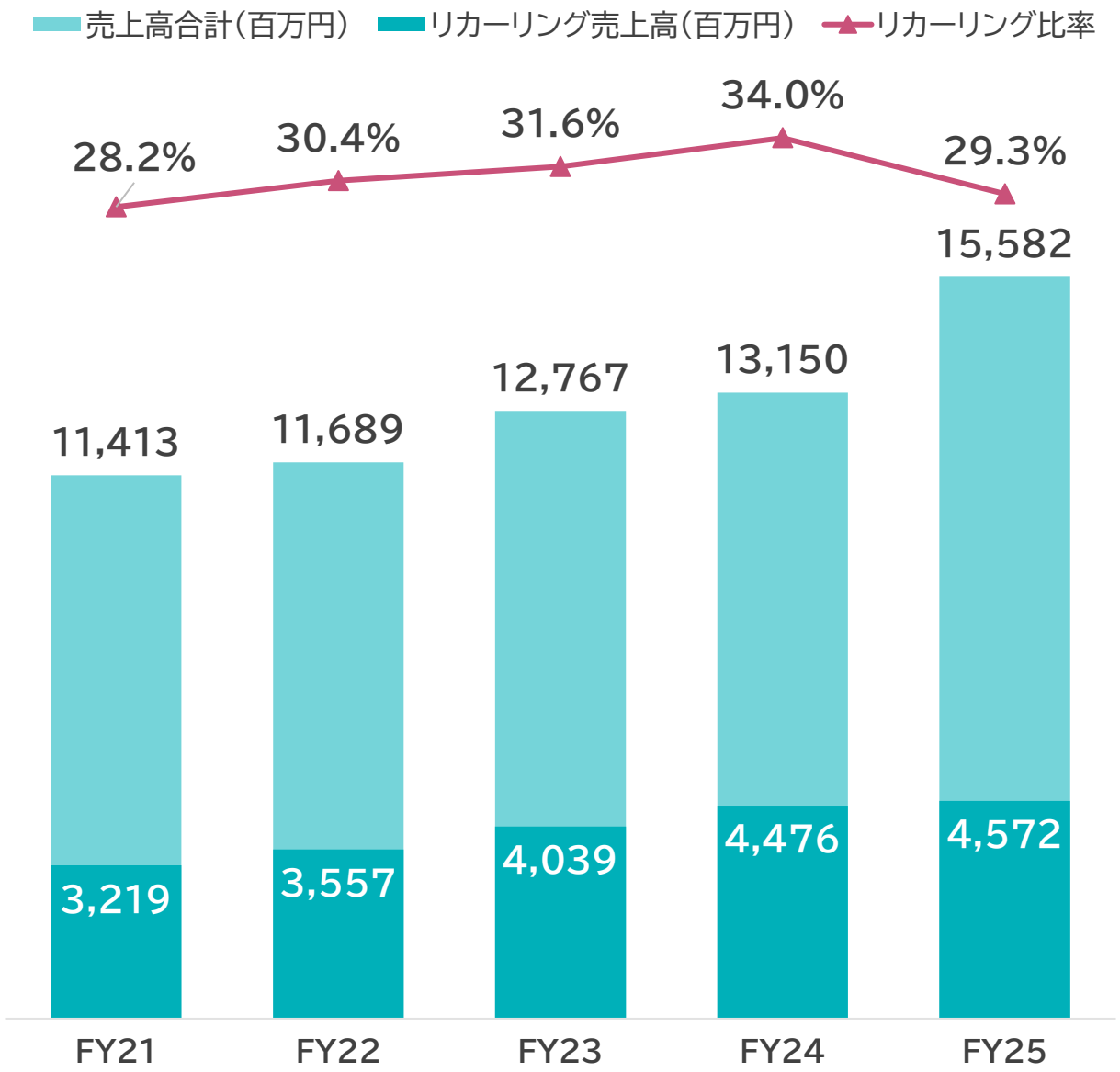
新規受注からの年数別売上高構成



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

© Business Engineering Corporation.

ソリューション事業｜リカーリング売上高推移



■ リカーリング売上高は45億円規模に拡大

- FY21の32.1億円からFY25は45.7億円へ、年平均+9.2%で着実に拡大。
- 保守・運用サービスを中心としたストック収益が、ソリューション事業の安定収益基盤を形成。

■今後の方向性

- 顧客ライフサイクル全体での収益化を通じ、フロー・ストック双方の積み上げを推進。

© Business Engineering Corporation.

3. グローバル展開：連結化を起点とした次の成長フェーズへ

© Business Engineering Corporation.

グローバル事業｜成長加速と海外現地法人の連結化

海外5カ国に現地拠点を構え、海外現地法人米国1社に加え、FY26よりタイ2社、中国1社、シンガポール1社、インドネシア1社を連結化

海外パートナー企業含め302名体制で日系顧客とローカル企業への展開を推進

拠点マップ（バブルサイズ＝人員規模）

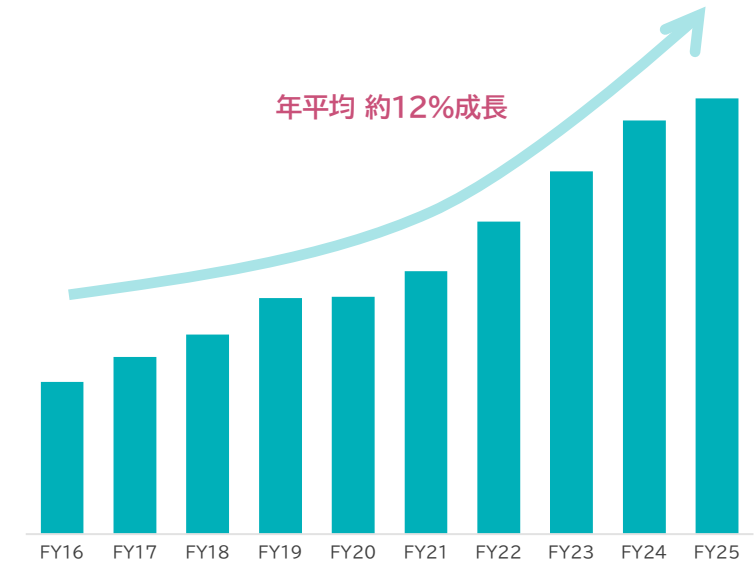


【凡例】★ 当社現地法人

N 人員数（バブルサイズ＝規模）
表記：「パートナーN社、N名 」

合計 302名｜海外パートナー企業含む（2026年3月末時点）

全海外現地法人 売上合計の推移



国内収益基盤 ＋ 海外成長エンジン

- mcframeを海外成長の中核プロダクトに位置づけ
- 日系顧客に加え現地ローカル企業への展開を加速
- 現地パートナー網と現地法人体制を継続強化

▸ **FY26より全海外現地法人を連結化**
※FY25は米国1社のみ連結

今後も現地法人の体制強化と現地パートナー様との連携強化を継続

© Business Engineering Corporation.

FY30に向けた成長戦略：グローバル事業売上高 22億円（連結ベース）

成長戦略「BE 2030」では、FY26の海外現地法人の連結化を起点に、FY30目標22億円の売上を計画

FY30目標売上高（連結ベース）

22億円

主な施策

- ■ 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（ASEAN以外への展開）
- ■ ローカル企業（現地資本）への本格的な販売展開

グローバル展開のステップ ― 4つのフェーズで市場を広げる

1. **国内顧客の海外展開支援** *（現状）*
   日系製造業の海外現地法人にmcframeを導入（現状の中心）
2. **海外現地における支援実績** *（現状）*
   現地法人＋パートナーで導入・保守の実績を蓄積
3. **ローカル企業への展開** *（今後の重点）*
   現地資本の中堅製造業へ本格販売（今後の重点）
4. **市場拡大** *（今後の重点）*
   新規拠点設立とASEAN以外への進出で市場を拡大

連結化を起点とした次の成長フェーズ

30年で築いた日系顧客基盤 × 現地パートナー網 × 自社製品力で、ローカル企業市場を獲りにいく

© Business Engineering Corporation.

グローバル事業のビジネスモデル：なぜB-EN-Gが海外で勝てるのか

「大手ERPベンダー未参入の領域 × 自社製品 × 垂直統合」の組み合わせで、高利益率と安定収益を同時に実現

1 戦略的ポジショニング
— どこで戦うか

大手ERPベンダーが積極的に参入していない、アジア新興国の中堅製造業市場に集中。

- 大手競合不在の市場で先行者優位を確立
- 中堅製造業向けに「最適な機能 × 価格」を提供
- 現地特化機能が新規参入の障壁を構築

2 柔軟なローカライズ
— 何を売るか

多言語・多通貨・各国の税制に対応した自社製品 mcframe を、世界中で使える形で展開。

- 現地の言語・通貨・税制に標準対応
- 国ごとの法改正にも自社で迅速対応
- 30年蓄積した業務知見を製品に内包

3 垂直統合型モデル
— どう稼ぐか

海外現地法人によるライセンス販売と導入支援を一体化。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。

- ライセンス販売: 高利益率の収益源
- 導入支援: 継続的・安定的な収益基盤
- 両者を一体運営することで顧客との接点を独占

「製品販売の高利益率」＋「導入支援の安定収益」を同時に獲得

大手競合が真似しにくい構造

© Business Engineering Corporation.

4. AI戦略：AIで強くなるB-EN-G

© Business Engineering Corporation.

AI時代に生き残るソフトウエアとは？｜AIとERP・業務アプリケーションの関係

B-EN-G見解: 自動生成・自動開発が進んでも、3つのカテゴリーのソフトウエアは生き残る

1

厳密性・高速性を要求されるソフトウエア

会計システム / MRP（資材所要量計画）など、データの正確性と処理速度が業務の根幹を支えるもの

◎ mcframe該当

2

業界・業務特化型のソフトウエア

一般的ではない知識やデータ（例: 現場のノウハウ、ベテランの経験・コツ、業務改善の知見）を取り扱うもの

◎ mcframe該当

3

フィジカルな体験を伴うソフトウエア

現場作業者への指示・支援・教育等のために、五感での体験を伴うソフトウエア

（新規事業領域）

今後はソフトウエアの「責任範囲・一貫性・保守」を保証することがより重要になる

© Business Engineering Corporation.

AI時代に生き残るソフトウエアとは？｜AIとERP・業務アプリケーションの関係

生成AIが高度化してもERPは不要にならない。「使われ方」と「価値の出し方」が変わるだけ ⇒ERPの価値は消失するのでなく「再定義」される

「記録と統制 ＝ ERP」「理解と判断 ＝ 生成AI」：両者は役割が異なり、補完関係にある

ERP vs 生成AI ― mcframeが示す2つの比較軸

1. 役割分担 ― ERPと生成AIは補完関係

「生成AIが高度化してもERPは不要にならない」(B-EN-G)

項目	ERP	生成AI
データ確定	◎	△
内部統制	◎	×
処理の正確性	◎	△
操作性	△	◎
分析・洞察	△	◎
柔軟な対話	×	◎

2. 自動開発への耐性 ― ERPは生き残る

「ERPは仕様ではなく『業務モデル』が競争力」(B-EN-G)

項目	ERP	生成AI
アプリ提供	◎	◎
保守できるか	◎	△
法改正対応	◎	△
監査耐性	◎	×
責任の所在	ベンダー	不明
長期継続性	◎	△

責任を引き受けられるERP：mcframe はAI時代の製造業のデジタル基盤となる

© Business Engineering Corporation.

AI時代におけるB-EN-Gの優位性｜「業務を理解し、責任を持って実装できるパートナー」

汎用AIの普及が進んでもコンサルティングは不要にならない。30年の業務知見こそが、汎用AIには到達できない付加価値を生む

「業務知見と暗黙知 = コンサル」「大規模パターン処理 = 汎用AI」: 両者は役割が異なり、補完関係にある

コンサル+業務知見 vs 汎用AI — ソリューション事業の2つの優位性軸

1. 役割分担 — 業務知見と汎用AIは補完関係

「30年の業務知見 × AIで、汎用AIには到達できない付加価値を提供」(B-EN-G)

項目	コンサル +業務知見	汎用AI
業務理解・要件定義	◎	△
暗黙知の構造化	◎	×
業種特有の規制対応	◎	×
大規模データ処理	△	◎
パターン認識・推論	△	◎
反復作業の自動化	○	◎

2. 実装責任への耐性 — パートナーは生き残る

「業務を理解し責任を持って実装できる人材が選ばれる」(B-EN-G)

項目	コンサル +業務知見	汎用AI
PoC実施	◎	◎
本番運用への定着	◎	△
品質保証・監査対応	◎	×
規制業種(医薬等)対応	◎	×
責任の所在	パートナー	不明
長期伴走・継続改善	◎	△

責任を引き受けられるパートナー：ソリューション事業はAI時代の製造業のデジタルパートナーとなる

© Business Engineering Corporation.

製品の進化（AI化）｜mcframe の進化ストーリー

2026年11月11日更新

30年積み上げた業務知見を基盤に、ERPはデータプラットフォームを経て、AI時代の製造業の操業基盤へ進化する

Phase 1 ｜ これまで　～2025年度

Process ERP

業務プロセス中心のERP。「記録と統制」を支える基盤としての実績を30年間蓄積。

- 1,131社・17カ国の累計実績
- 業種特化のドメイン知識を実装
- 極めて低い離脱率と長期サイクル

Phase 2 ｜ これから　2026年度～

Data Platform

ものづくりのデータを統合する基盤へ進化。
業務データをAI活用可能な形に整える。

- サプライチェーン全体のデータ統合
- 業務モデルとしてのデータ標準化
- オンプレ＆SaaSの両形態で提供

Phase 3 ｜ 未来　2028年度～

AI Driven Manufacturing

AIエージェントとの連携で、業務プロセス × AI ＝ 自動化された製造業の操業基盤へ 。

- Master / Unit Agentによる業務自働化
- 業務知見 × AI で代替不能な付加価値
- 「責任を引き受けられる」操業基盤

2027年2月に、製造業特化型AIプラットフォーム「mcframe Alchemist（アルケミスト）」の初版をリリース予定。

30年の業務知見 × AI

― mcframeはAI時代の製造業・デジタルプラットフォームへと進化する ―

© Business Engineering Corporation.

mcframe Alchemist｜製造業特化型AIプラットフォーム

2026年11月11日追加

製造業のデータとナレッジをAIエージェント化し、分析から実行まで完結させるAI基盤

自社専用のAIエージェントが「基幹システムの実データ」や「業務ロジック」を活用し、業務を自律的に支援する

基幹システムのデータ
在庫・受発注・原価・品質 …

ファイル・ドキュメント
手順書・設計書・議事録 …

外部データ
市況相場情報・取引先の財務情報・気象情報 …

人が持つナレッジ
熟練者の判断基準・業務の勘所



- 分散したデータのバーチャル一元管理
- 自社専用のAIエージェント作成
- チャット形式のデータ検索・問い合わせ

＜OUTPUT＞ 現場に生まれる価値

『暗黙知』の資産化
人に依存していた判断の勘所をエージェントの中に残し、組織の資産へと転換させる

時間からの解放
多種多様なデータから素早く状況を分析、空いた時間を次のアクションに充てられる

データの『意思』を思考
エージェントが結果だけでなく「要因」も教えてくれることで、ブラックボックス化を回避

次の一手を実行
サジェストで終わらせず、承認フローを経て実行まで一気通貫で支援

mcframe Alchemistの強み

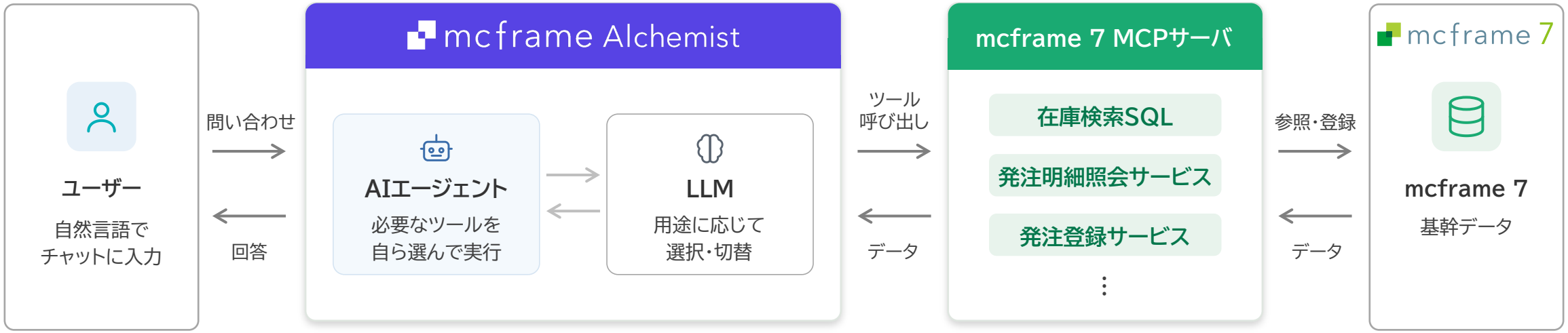
1. ERPの構造を知り尽くしたB-EN-Gだからこそできる、AIエージェントによる複雑な生産計画や原価計算、在庫管理等の自律的な支援
2. 顧客の環境に直接導入、クローズドな環境でセキュアに使用可能。各社独自のノウハウなどの最重要機密を守る
3. AIアナリストと自然言語でコミュニケーションでき、直感的で素早いデータ検索・分析を実現

© Business Engineering Corporation.

mcframe 7 × Alchemist で実現する業務プロセスの自律化支援

2026年11月11日
追加

一般的な知識による推測ではなく、自社の「リアルな基幹データ」や「業務ロジック」をAIが直接活用



シームレスなデータ連携

照会サービスをMCP経由で呼び出し、
mcframe 7に蓄積された基幹データを使用可能

基幹データに基づく回答

推測ではなく実データを取得して回答するため、
現場の判断に使える精度で分析結果を提示

分析から実行まで一気通貫

「調べる」で終わらず、承認を挟みながら
実行までをエージェントが支援

※ mcframe 7への自動登録機能（更新系連携）は順次対応予定

盤石な顧客基盤：mcframe 7の既存ユーザーへのクロスセルにより、mcframe Alchemistの拡大を狙う

© Business Engineering Corporation.

「AI × 製造業特化ERP」がもたらす真のデータ活用

汎用AIだけでは実現できない独自の真価を提供

	【Layer 1】 一般的な情報	**汎用AIで代替可能なコモディティ領域** インターネット上の公開情報を活用した効率化
当社ならではの真価を提供	【Layer 2】 製造業・SCM領域に特化した情報	**製造業特化型ERPだからこそ取得が可能な「ドメイン知識」** 製造業特有の知識・ノウハウを最適化された形で提供
	【Layer 3】 顧客各社独自のデータ	**自社の製造プロセス専用AIとしての「差別化」** 各社固有の製造記録や秘匿性の高い原価構造、現場独自のノウハウをセキュアに学習し、他社には真似のできない「自社専用の最強AI」を完成させる

蓄積されたサプライチェーン全般および各社固有のデータ・ノウハウを、AI化されたmcframeを通じて活用することが可能となる

© Business Engineering Corporation.

ビジネスの進化｜デリバリー・開発現場の構造変革（パラダイムシフト）

AIがもたらすデリバリー・開発現場の構造変革が現在の課題を解決し、スケーラビリティと利益率向上の両面に貢献

現在の課題	IT人材不足により、市場の旺盛な需要に応えきれていない 新技術へのキャッチアップや製品の品質保証に工数と時間を要し、新製品の投入に時間がかかる



Agility

デリバリー、製品開発の高速化

開発工程、導入工程の自動化により
デリバリー・製品開発のリードタイムを短縮

▼

製品の導入、市場投入サイクルを加速



Scalability

受注機会損失の低減

導入の省人化で人材不足を補い、
受注拒否を解消

▼

機会損失を防ぎ、売上高を拡大



Profitability

生産性向上と品質向上の両立

開発工程、導入工程の自動化により
生産性と品質の両方を向上

▼

コスト削減と品質向上の両面で利益率を向上

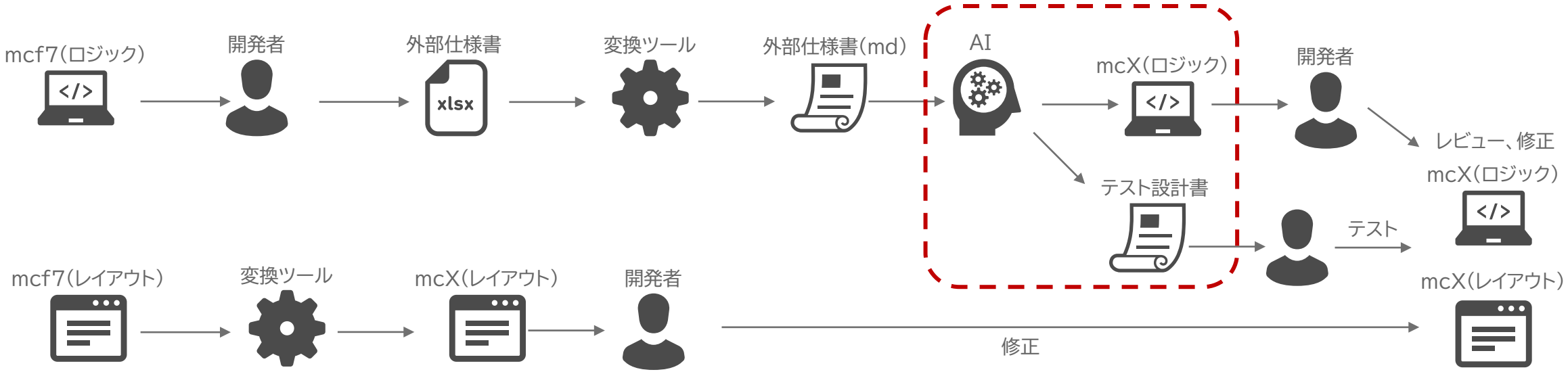
AI活用による構造変革が、ビジネスの持続的な成長と次世代のデファクトスタンダード化を後押しする

© Business Engineering Corporation.

課題を解決するAI技術｜mcframeの開発モデル

AIを活用してmcframeの開発における効率化・工数削減を実現

- 外部仕様書からコードを生成：
  ⇒コーディング作業の効率化と生産性の向上
- 外部仕様書からテストケースを生成：
  1画面200ケース程度のテストケースも即時生成。テスト設計の工数を削減



© Business Engineering Corporation.

課題を解決するAI技術｜SIビジネスにおけるAIの活用

SIのプロセスにAIを取り入れることにより、付加価値の高いシステム導入を実現

Value Discovery（構想策定）



最適なロードマップの意思決定を支援します。

- 定量的根拠を提示：
  手作業による「思い込み」を排除し、実データに基づいた非効率性を特定
- 目標KPIの設定：
  お客様の戦略に基づき、生産リードタイム、棚卸資産回転率、受注充足率などの目標値を設定

Transformation（導入・移行）

Change Management（業務移行）



顧客組織に「定着・進化」させるためのチェンジマネジメントを提供します。

- あるべき姿の自分事化（Ownership engineering）：
  顧客の経営ビジョンを、現場キーマンが「これは自分たちの武器だ」と実感できる共創型ワークショップを開催
- AIと人の協働デザイン：
  ロールの再定義と協働ワークのプロセスを定義

Implementation（システム移行）



B-EN-G独自のデリバリーモデルと、AIを全面活用した導入手法（AI-Powered Implementation）により、高品質・短納期での移行を実現します。

- 深い知見と経験に基づく方法論とツールの活用
- AI Powered Implementation：
  プロジェクト自体にAIを活用し、品質と効率化を追求

Realization（運用・改善）

AMS（運用保守）



B-EN-GのAMSは、単なる「Q&A対応」や「不具合修正」に留まりません。システム稼働状況やビジネスプロセスをモニタリングし、異常や遅延を検知します。

- プロアクティブな価値創出：
  運用データから「業務の淀み」を分析。次なる改善案を能動的に提示
- Agentic AI Ops：
  定常業務をAIが代行

AI Adoption（AI活用）



垂直・水平統合による業務の可視化とデータ駆動型の意思決定を支援します。
また、AI Agentを段階的なワークフロー、文書作成業務へ組み込みます。

- B-EN-Gの専門コンサルタントとお客様で「AX CoE」を運営し、反復的に業務・意思決定の高度化、効率化を支援
- Agentic AI（自律型エージェント）を順次実装し、社内ワークフローに組み込み

Global Rollout（グローバル展開）ガバナンスとローカライゼーションの両立



日系製造業のグローバル展開において、B-EN-Gは「日本の司令塔」としての安心感と「現地の実行力」を高度に融合させたサービスを提供します。

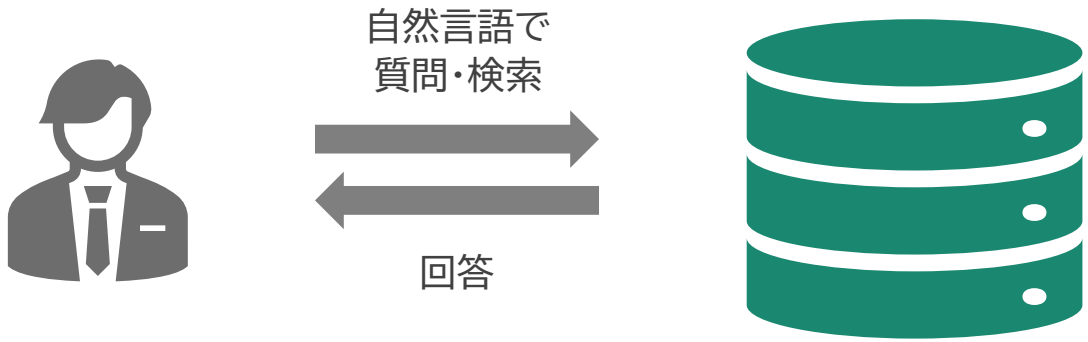
- ハイブリッド・デリバリー・モデル
- グローバルプロジェクト経験に基づくプロジェクト運営

© Business Engineering Corporation.

課題を解決するAI技術｜ナレッジデータベースによる回答サービス

mcframeの導入・運用に必要な技術情報を横断的に検索でき、サポートの工数削減と利用者の満足度向上に貢献

mcframeの導入・運用に必要な技術情報を、様々な情報ソースを横断して探すことが出来る



製品ドキュメント(web版)	FAQ(サポートの問い合わせログ)
MARCHE(便利ツール公開サイト)	Collegium(ノウハウ動画サイト)
パッチ情報 ※今後対応予定	カスタマイズ事例 ※今後対応予定

回答率

45%（2024/11） → 68%（2025/5） → 85%（2026/2）

回答率向上の取り組み

- ハイブリッド検索の採用
- システムプロンプトの改善

平均検索回数(営業日)

1,500＋（2025/5） → 3,900＋（2026/2）

© Business Engineering Corporation.

事例｜AI-OCR

2026年11月11日更新

多言語・非定型の請求書や納品書をAIが自動処理し、世界中の拠点のデータを統合することで強固なグローバルガバナンスを確立

3つのコア・バリュー

① 世界を解釈する「ドメイン・ナレッジ」

グローバル対応力	38カ国・1,900社の実績に基づく、税制・商習慣をAIへ実装
唯一無二の価値	文字認識を超え、現地の複雑な実務を、「解釈」し会計データ化

② 専門家が磨き続ける「共創エコシステム」

コンソーシアムの知見	世界の主要会計事務所のフィードバックを、即座に機能へ反映
信頼の品質	会計のプロ達の厳しい目を通した国際基準に則った高精度な品質を実現

③ 境界を超えて繋がる「グローバル・データハブ」

オープンな拡張性	GLASIAOUS本体から切り出したMVPとして会計ソフトはそのままで入力業務を高速化

「AI-OCR APIは製品の垣根を超えエコシステムの中心へ」
2026年10月*リリース予定*
➡「GLASIAOUS OCR」提供開始済

単なる入力ツールではなく、
あらゆるプラットフォームへ「信頼されたデータ」を供給
より広範な顧客と新たな収益機会を創出



AI-OCR アーキテクチャ

精度の裏付けと進化のプロセス
- ●会計のプロによる大規模検証実績
- ●LLM最新技術の最適化
- ●顧客別のプロンプト調整が可能
（柔軟なカスタマイズ機能搭載）

多様なフォーマット・多言語の入力
請求書 / PDF / 多言語

GLASIAOUS Vision Copilot
- ●複雑な証憑を瞬時に構造化
手書き・外貨・特殊日付表記を網羅
- ●会計実務に即した自動補完
過去の仕訳データから科目・部門を推論
- ●グローバル・ガバナンス強化
世界38カ国の知見をプロンプトに凝縮

自動仕訳・完璧に構造化されたデータ
会計システムへ直接連携

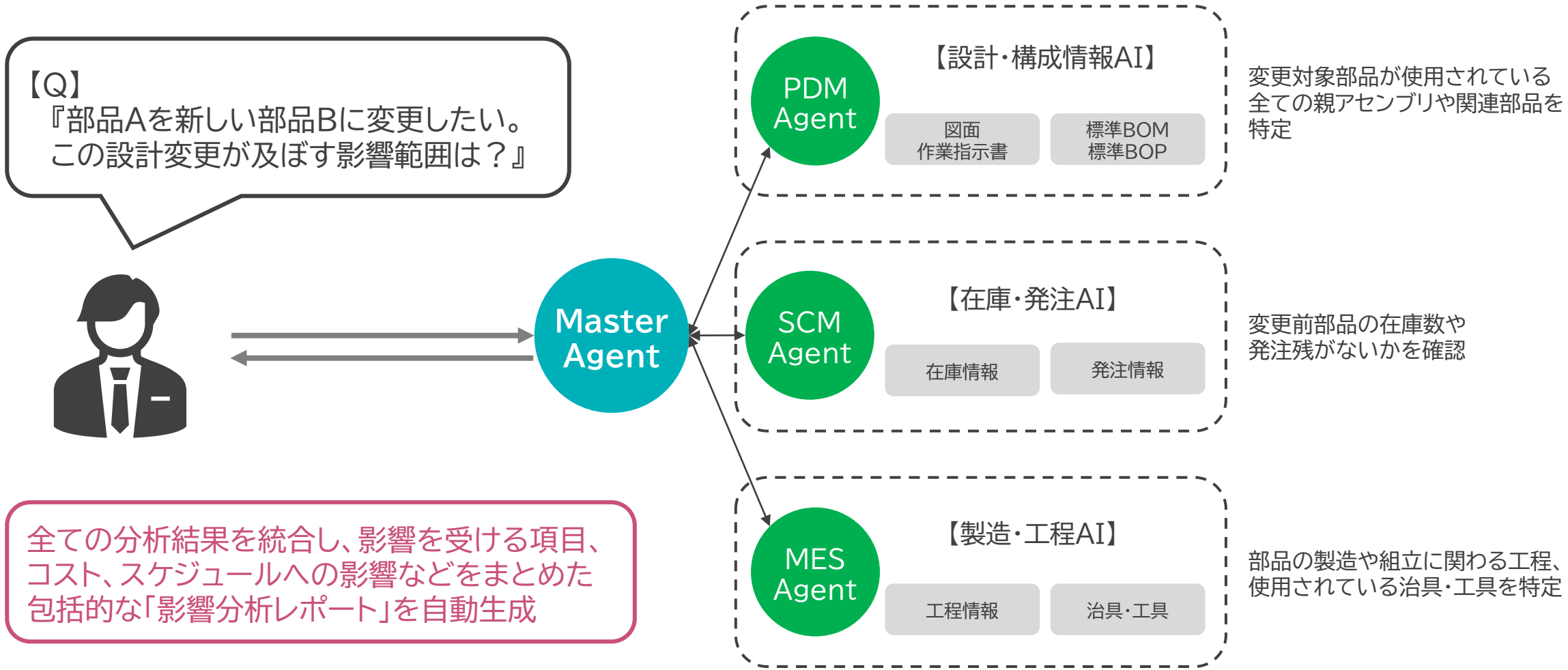
現在の対応項目
受注伝票
入荷同時仕入伝票
仕入伝票 / 債務伝票
振替伝票 / 立替伝票

追加予定項目
クレジット/デビットノート
入出金銀行明細

© Business Engineering Corporation.

事例｜mcframeのAIエージェント化

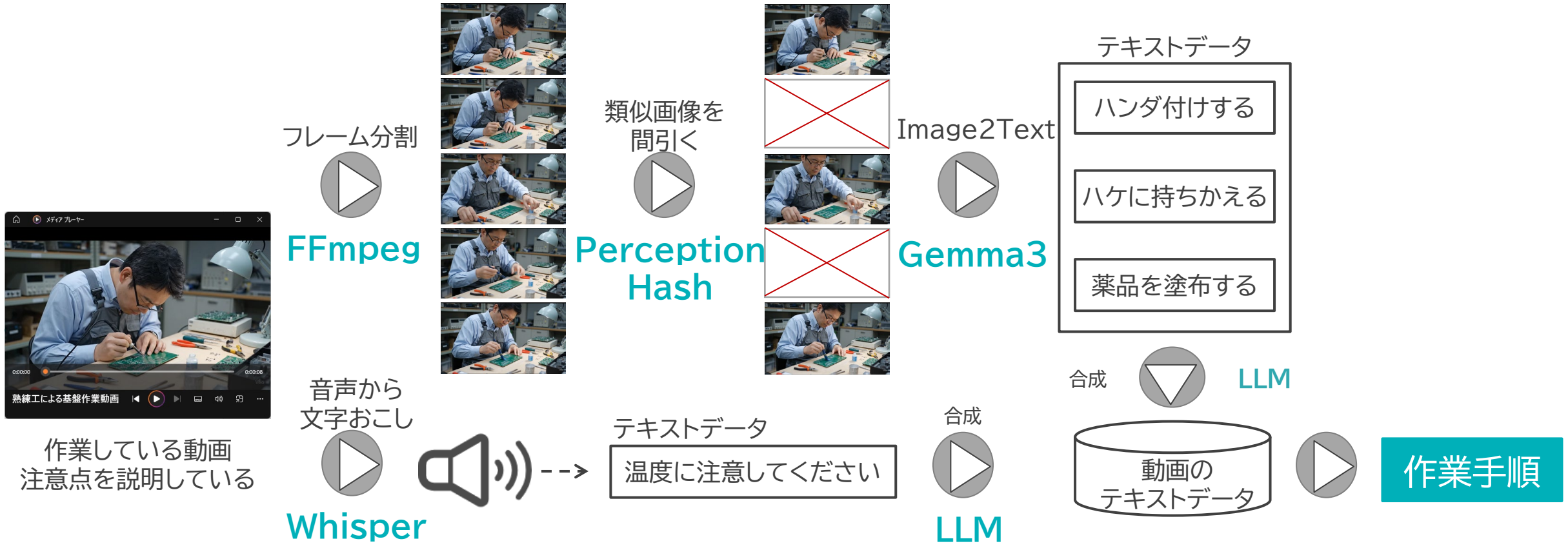
AIどうしが連携して働く「自立型エージェント網」で、複雑な調査とレポートの自動作成までを実行



© Business Engineering Corporation.

事例｜AIエージェントによる作業手順の自動生成

熟練工の技能承継をAIで自動化：現場の動画・音声から作業手順書を即座に作成



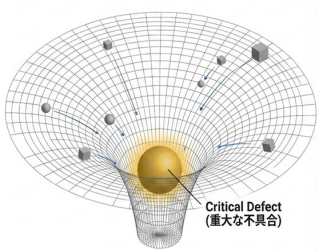
© Business Engineering Corporation.

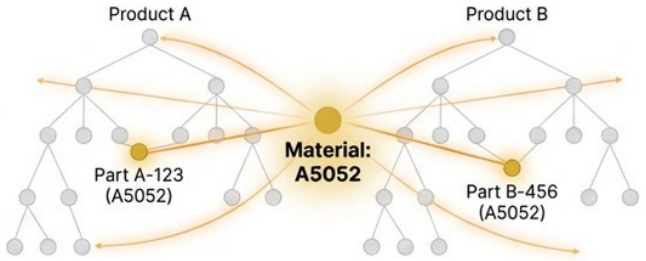
事例｜AIエージェントによる「予測」「シミュレーション」

AIエージェントが精緻な将来予測とシミュレーションを実行

予防的品質管理

「重大な不具合」に質量を持たせる重力探索アルゴリズムにより、
ベテランの「予感」を再現。問題が起きる前に不良を未然に防ぐ。

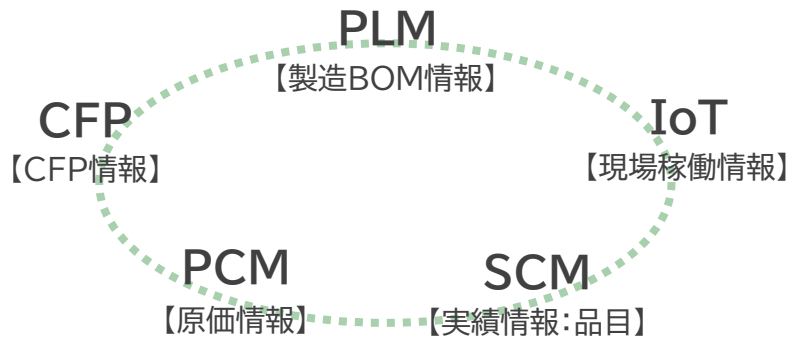




材質：A5052を介して、製品を跨いだ関連が可視化される。

全方位トレーサビリティ

「設計」「現場」「経理」の分断されたデータをつなぎ、
リスクへの即時対応と環境・コスト評価を実現。



生産計画立案エージェント

AIエージェントが製造現場の稼働状況を勘案しながら、
人員や設備などの生産リソースの配置を自動で最適化。



条件入力
↓
記述変換（LLM）
↓
最適化エンジン

予算原価シナリオ策定エージェント

自社の経営計画/成長戦略と市場動向をふまえてビジネスシナリオを
デザインし、複数シナリオで予算原価シミュレーションを策定。



© Business Engineering Corporation.

5. 成長戦略「BE 2030」

© Business Engineering Corporation.

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	●			

※「BE 2030」詳細　https://www.b-en-g.co.jp/jp/ir/management_policy/vision.html

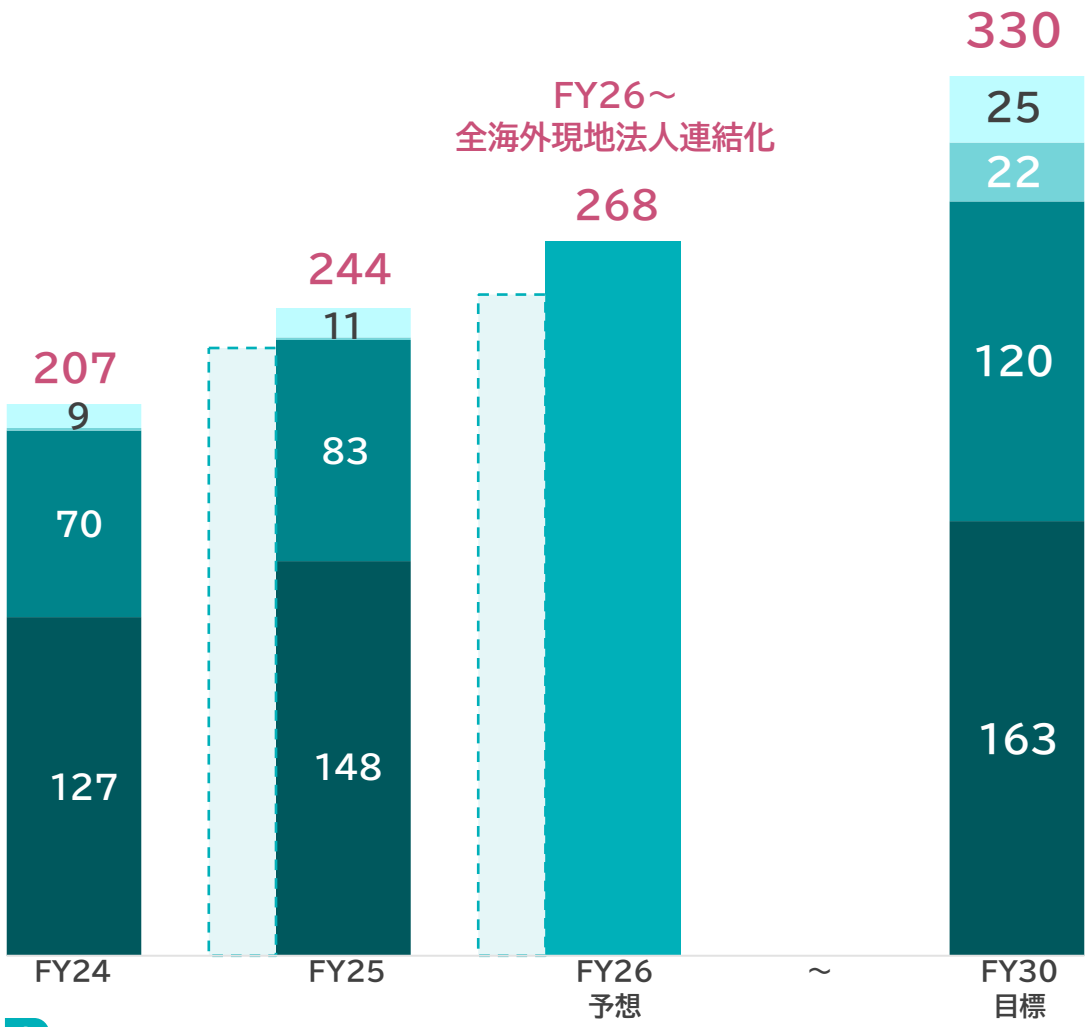
© Business Engineering Corporation.

BE 2030｜目標達成に向けた進捗

4事業区分すべてで施策が順調に進展、目標達成に向けた手応え

＜売上高（億円）＞

FY30目標年平均成長



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

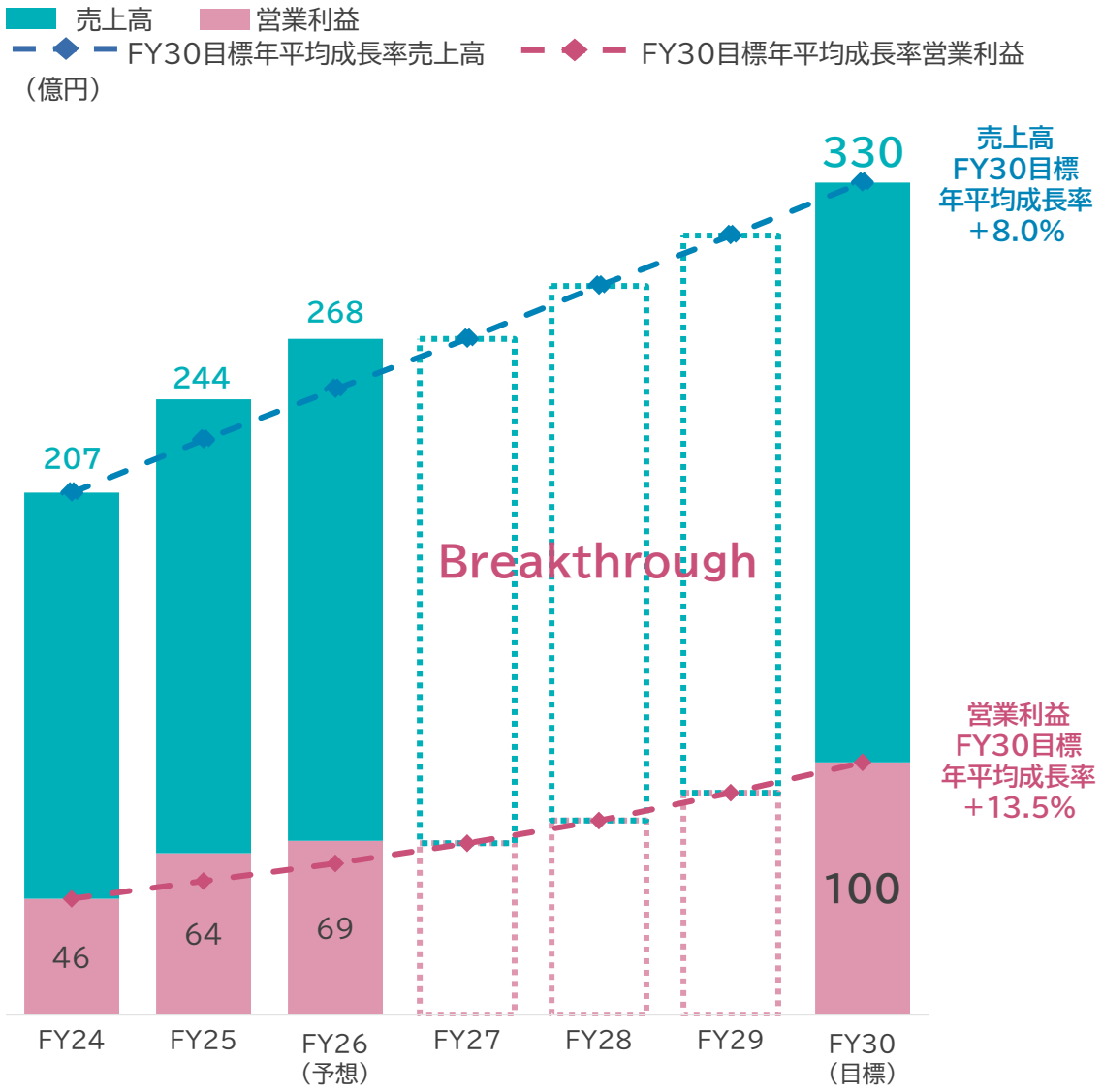
BE 2030 事業区分	FY30の 売上目標	施策	進捗状況
新規 その他	25億円	・データ活用、DcXビジネスの拡大 ・ユーザー共創型ビジネスの拡大 ・新規分野における事業開発＆サービス提供	データ活用、DcXビジネスが着実に成長、現場作業者向けDXソリューションも立ち上げ、新領域の事業基盤を着実に構築
グローバル*	22億円	・海外現地法人によるライセンス販売＆導入サポートの拡大 ・新規海外拠点の設立	海外現地法人売上は直近3年で年平均約＋12%成長、FY26より全海外現地法人を連結化しライセンス販売拡大を加速
ライセンス	120億円	・既存mcframe＋クラウド対応製品（mcframe 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	サプライチェーンマネジメント領域での市場優位性が確立、mcframe Xも本稼働複数件発生し、ハイブリッド提供体制が始動
システムインテグレーション	163億円	・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	顧客との長期信頼関係を背景にプロジェクト採算性が向上、安定収益基盤を確立。SAP＋拡張ソリューションによる継続的な顧客課題解決モデルが定着

*FY24、FY25のグローバル売上高は米国法人分のみ。

© Business Engineering Corporation.

BE 2030｜FY30に向けた成長シナリオ

FY25はFY30目標の年平均成長率を大幅に上回って着地、FY30目標達成に向け順調に進捗

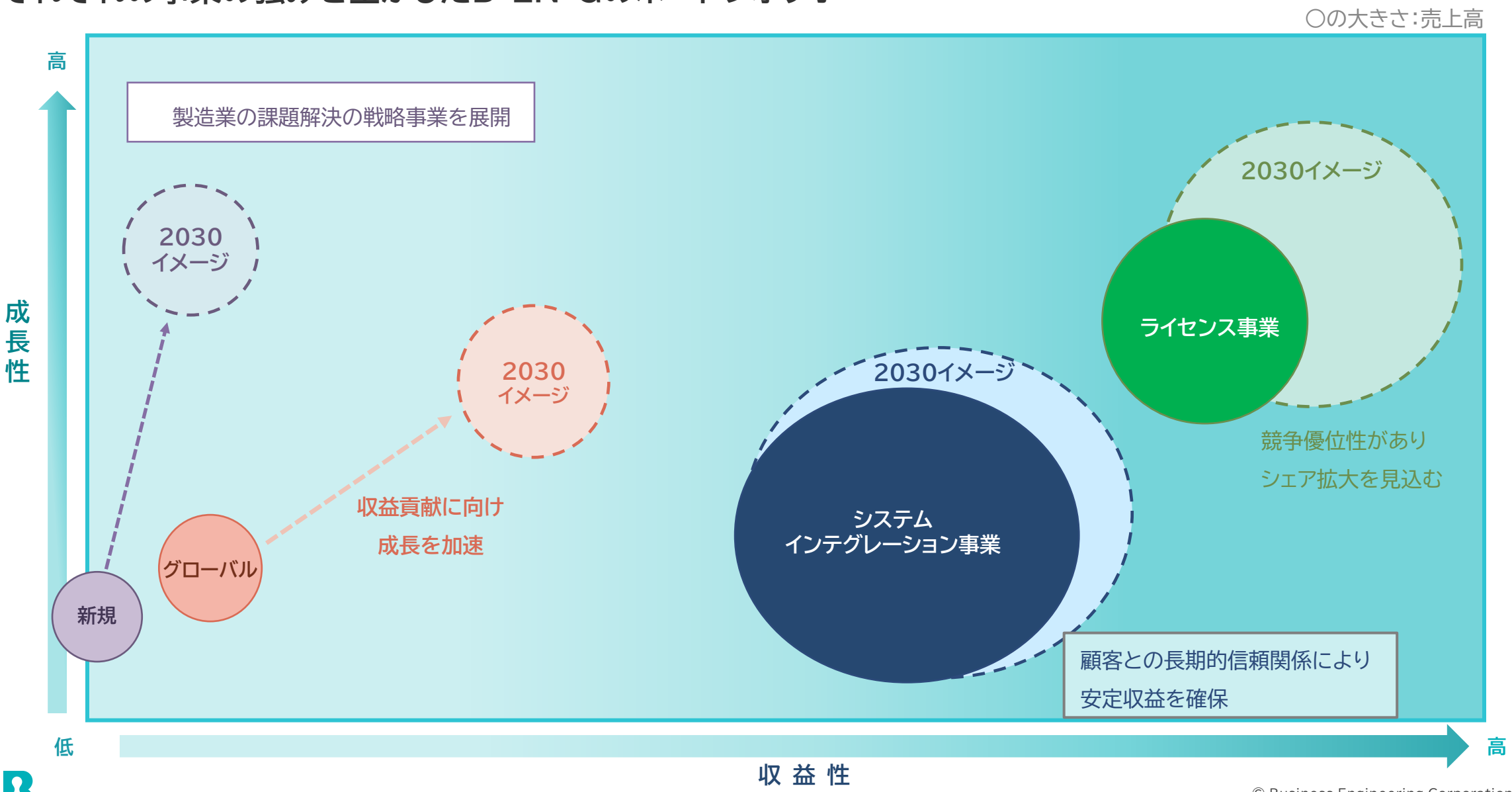


	FY24（実績）	FY25（実績）	FY26（予想）	FY30（目標）
売上高(億円)	207	244	268	330
前年度比	6.6%	17.6%	9.6%	–
年平均成長率	–	–	–	+8.0%
営業利益(億円)	46.7	64.1	69.0	100
前年度比	20.4%	37.1%	7.6%	–
年平均成長率	–	–	–	+13.5%
営業利益率	22.5%	26.2%	25.7%	30.3%
純利益(億円)	33.3	48.9	46.0	66.0
ROE	27.4%	33.2%	26.3%	25.0%

© Business Engineering Corporation.

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



© Business Engineering Corporation.

B-EN-Gのビジネス｜4つの成長軸

ライセンス事業 × システムインテグレーション事業 × グローバル展開 × 新規事業展開

ライセンス事業

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・中堅製造業を主要ターゲット、
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で販売力を強化、
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 ＋ 継続的な保守収入（15-20%）
で高収益・高成長を確立

クラウド製品戦略

mcframe Xによるクラウドニーズ対応、
ターゲット顧客層を拡大

▸ 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

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

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長期的な信頼関係に基づき、
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

複雑なビジネスプロセスへの深い知見で、
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

基幹システムと独自拡張ソリューションの複合提供で、
リピート構造と高収益モデルを確立

システムライフサイクルを通じた継続的顧客支援

導入から導入後サポートまで継続支援で、
信頼関係を維持・強化、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

グローバル展開

アジア新興国市場を基盤とし、独自の競争優位性を確立

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、各国税制に柔軟対応、
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

海外現地法人のライセンス販売と導入支援の
一体化により、高利益率と安定収益を同時獲得

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で、グローバルビジネスを拡大

新規事業展開

次のステージの成長ドライバーとなる4つの戦略事業

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、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、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、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、次世代の成長を牽引する重要な柱として育成

© Business Engineering Corporation.

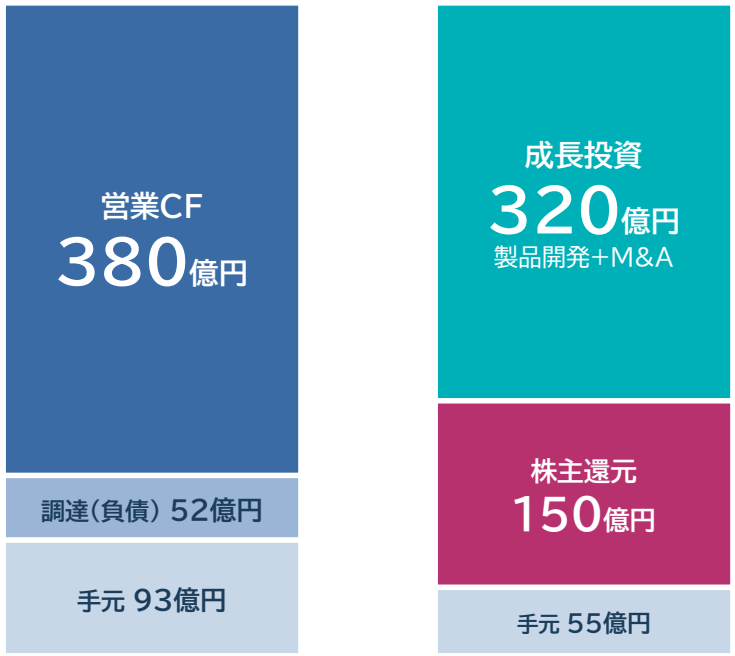
6. キャピタルアロケーション

© Business Engineering Corporation.

キャピタルアロケーション(FY25-FY30)

営業CF 380億円を主原資に、成長投資と株主還元の双方へ経営資源を配分(総額470億円)

資金の流れ



成長投資 320億円 (FY25-FY30累計)

製品開発投資・M&A

- **ソフトウエア・研究開発投資 (約3分の1)**
  既存製品のSaaS化・mcframeへのAI化投資、新製品・新サービス構築、次世代技術の調査
- **M&A投資(約3分の2)**
  事業拡大・新規事業創出(FY24参考:AIT社、シムトップス社への出資による販路拡大)

・システムインテグレーション事業:サービス範囲の拡大、顧客基盤・ソリューション拡大
⇒FY25実績:BatchLine社、東海ソフト社への出資によるサービス範囲拡大
・ライセンス事業/グローバル:販路拡大、商品ラインアップ拡充
・新規事業:新技術や新たな知見、ノウハウの獲得

株主還元 150億円 累進配当 + 配当性向50%超を基本方針:配当を中心とした株主還元

- **累進配当** 長期的に減配せず、増配または配当維持
- **配当性向50%超** 中長期的に連結配当性向50%超を維持
- **年2回配当** 中間配当・期末配当の年2回実施

※**自己株式取得の考え方**:資本構成適正化に加え、投資案件やキャッシュフロー、株価の状況等を総合的に勘案して検討・ 実施

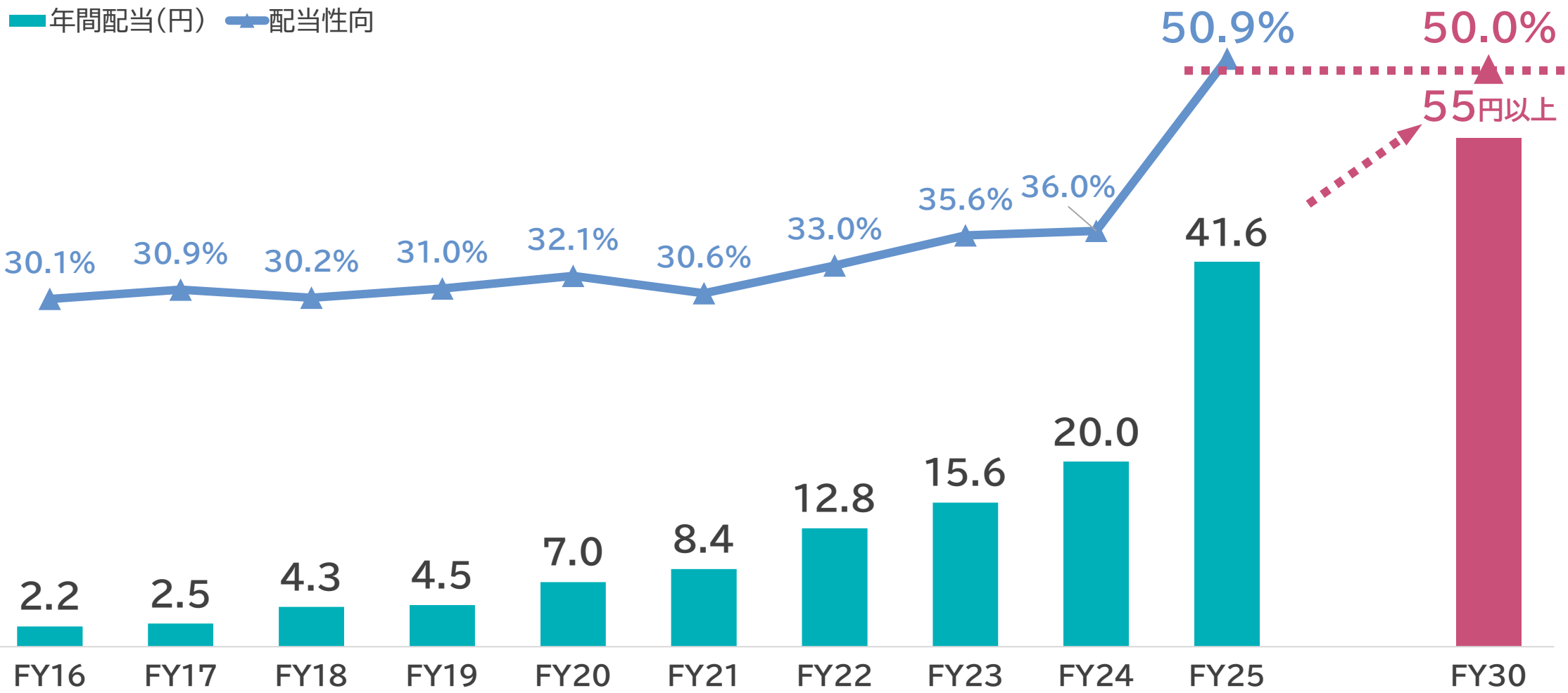
FY30 財務目標	現預金/総資産比率	手元資金 売上月数	自己資本比率	ROE目標(FY25~)
FY24→FY30(KPI)	51% ▸ 16%	5.4ヶ月 ▸ 2.0ヶ月	73% ▸ 65%	▸ 20%以上

© Business Engineering Corporation.

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



※ FY25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。

© Business Engineering Corporation.

財務方針・M&A方針

財務方針	**手元資金**	売上高の**2ケ月分**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アップの拡充 • 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。

© Business Engineering Corporation.

資本政策の基本方針

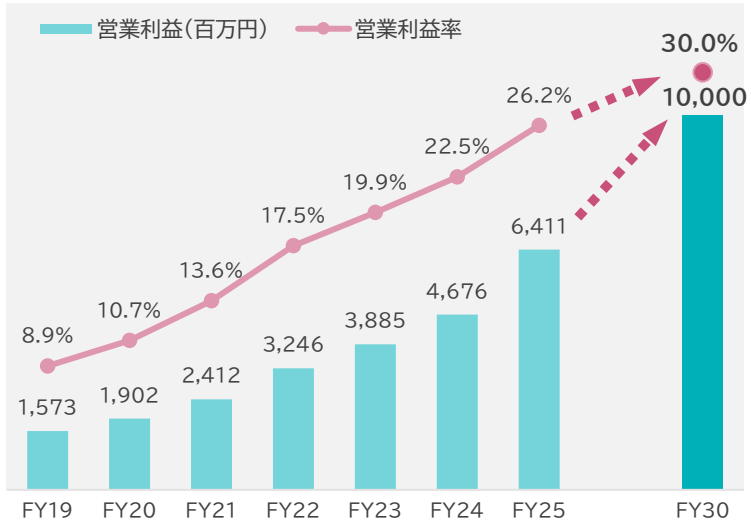
ROE	**20%以上** 資本コストを踏まえて中長期的に20%を上回るROEを達成することが目標。
株主還元	**累進配当および配当性向50%超** 累進配当*および連結配当性向が中長期的に50%を上回るよう努めることを基本方針とする。 *累進配当：長期的に減配せず増配か配当維持をすること
資本政策の基本方針	当社は、中長期的な株主価値の向上の為に、持続的な成長が必要と考えております。成長に向けた投資とリスクの許容を可能とする健全な財務基盤を備える為に、株主資本の適切な水準を維持することを基本的な方針としております。 自己資本当期純利益率（ROE）を重要な経営指標と捉え、この目標値を公表し、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、株主への利益還元に努めてまいります。 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。

© Business Engineering Corporation.

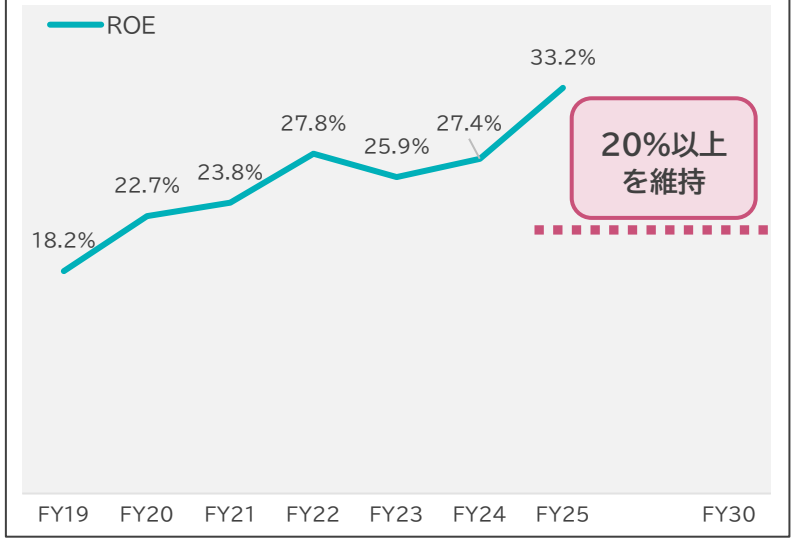
資本コストや株価を意識した経営

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。

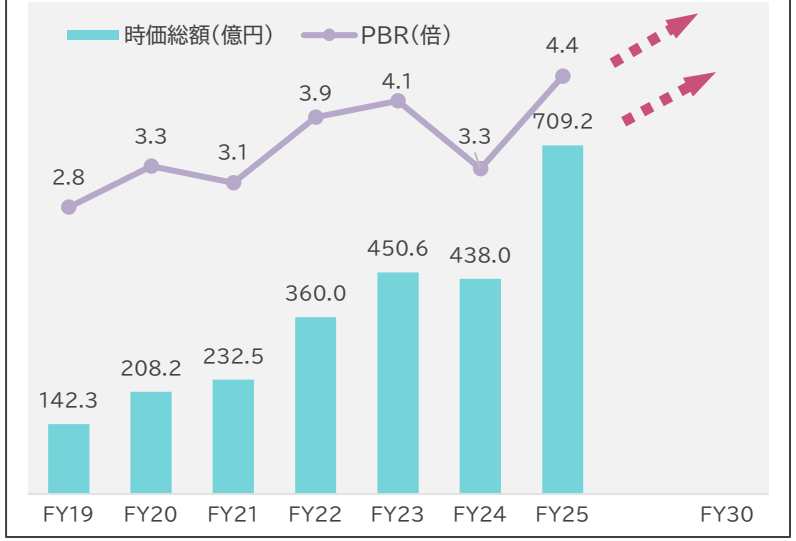
収益力の向上



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経営資源配分
- 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

© Business Engineering Corporation.

7. データブック

© Business Engineering Corporation.

業績推移(四半期)

(単位:百万円)

	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,703	5,104	4,781	4,903	5,042	5,049	5,165	5,519	6,039	6,241	6,299	5,862
売上原価	2,713	3,034	2,856	3,035	2,821	2,736	2,859	3,268	3,197	3,462	3,389	3,236
売上総利益	1,989	2,070	1,924	1,868	2,221	2,313	2,305	2,250	2,841	2,778	2,909	2,626
販売費及び一般管理費	988	956	916	1,105	1,053	1,063	1,060	1,236	1,113	1,136	1,142	1,351
営業利益	1,000	1,114	1,007	762	1,167	1,249	1,245	1,014	1,728	1,642	1,766	1,274
営業利益率	21.3%	21.8%	21.1%	15.6%	23.2%	24.7%	24.1%	18.4%	28.6%	26.3%	28.0%	21.7%
営業外収益	12	3	0	0	20	4	0	2	26	5	1	5
営業外費用	1	2	2	17	4	5	2	10	3	6	2	3
経常利益	1,011	1,114	1,006	744	1,183	1,247	1,243	1,006	1,750	1,641	1,766	1,276
特別利益	―	―	―	―	―	―	―	―	239	―	―	―
特別損失	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―
税金等調整前純利益	1,011	1,114	1,006	744	1,183	1,247	1,243	1,006	1,989	1,641	1,766	1,276
法人税、住民税及び事業税	326	355	317	314	380	392	404	353	620	523	556	39
法人税等調整額	0	0	0	△62	△0	0	△0	△180	△2	0	0	45
法人税等合計	326	355	317	252	380	392	403	172	618	523	556	85
純利益	684	758	689	492	803	854	839	833	1,371	1,118	1,209	1,191
償却前利益 EBITDA	1,165	1,301	1,186	934	1,365	1,448	1,467	1,220	1,948	1,851	2,009	1,535
償却前利益率	24.8%	25.5%	24.8%	19.1%	27.1%	28.7%	28.4%	22.1%	32.3%	29.7%	31.9%	26.2%

© Business Engineering Corporation.

業績推移(累計)

(単位:百万円)

	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	4,703	9,808	14,589	19,493	5,042	10,092	15,257	20,776	6,039	12,280	18,579	24,442
売上原価	2,713	5,748	8,605	11,640	2,821	5,557	8,417	11,685	3,197	6,660	10,050	13,286
売上総利益	1,989	4,060	5,984	7,852	2,221	4,534	6,840	9,091	2,841	5,619	8,529	11,156
販売費及び一般管理費	988	1,945	2,861	3,967	1,053	2,117	3,178	4,415	1,113	2,249	3,392	4,744
営業利益	1,000	2,114	3,122	3,885	1,167	2,417	3,662	4,676	1,728	3,370	5,137	6,411
営業利益率	21.3%	21.6%	21.4%	19.9%	23.2%	23.9%	24.0%	22.5%	28.6%	27.4%	27.6%	26.2%
営業外収益	12	15	16	16	20	24	24	26	26	32	34	39
営業外費用	1	4	6	24	4	10	12	23	3	10	12	15
経常利益	1,011	2,126	3,132	3,877	1,183	2,430	3,673	4,679	1,750	3,392	5,158	6,435
特別利益	―	―	―	―	―	―	―	―	239	239	239	239
特別損失	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―
税金等調整前純利益	1,011	2,126	3,132	3,877	1,183	2,430	3,673	4,679	1,989	3,631	5,397	6,674
法人税、住民税及び事業税	326	682	999	1,313	380	772	1,177	1,530	620	1,144	1,700	1,740
法人税等調整額	0	0	0	△62	△0	0	△0	△181	△2	△2	△2	43
法人税等合計	326	682	999	1,251	380	772	1,176	1,349	618	1,142	1,698	1,783
純利益	684	1,443	2,132	2,625	803	1,658	2,497	3,330	1,371	2,489	3,699	4,890
償却前利益 EBITDA	1,165	2,467	3,653	4,588	1,365	2,814	4,281	5,502	1,948	3,800	5,809	7,344
償却前利益率	24.8%	25.2%	25.0%	23.5%	27.1%	27.9%	28.1%	26.5%	32.3%	30.9%	31.3%	30.0%

© Business Engineering Corporation.

セグメント別(四半期)

(単位:百万円)

セグメント	項目	FY2023				FY2024				FY2025			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ソリューション事業	売上高	3,052	3,488	3,177	3,049	3,170	3,170	3,321	3,488	3,991	3,885	4,036	3,670
	営業利益	739	938	826	740	796	848	1,007	983	1,294	1,127	1,286	1,042
	営業利益率	24.2%	26.9%	26.0%	24.3%	25.1%	26.8%	30.3%	28.2%	32.4%	29.0%	31.9%	28.4%
	受注高	3,124	3,452	2,709	3,694	2,775	3,677	3,530	3,639	4,212	3,628	3,583	3,912
	受注残	4,036	4,000	3,532	4,178	3,783	4,291	4,500	4,651	4,882	4,626	4,173	4,416
プロダクト事業	売上高	1,544	1,525	1,516	1,739	1,729	1,734	1,693	1,926	1,953	2,263	2,149	2,042
	営業利益	562	449	448	564	729	718	576	613	757	903	848	695
	営業利益率	36.4%	29.5%	29.5%	32.5%	42.2%	41.4%	34.0%	31.8%	38.8%	39.9%	39.5%	34.1%
	受注高	1,654	1,380	1,359	2,083	1,753	1,690	1,615	2,491	1,904	2,109	2,113	2,637
	受注残	2,112	1,967	1,810	2,153	2,177	2,133	2,055	2,620	2,562	2,408	2,372	2,967
システムサポート事業	売上高	105	90	86	114	142	145	150	103	95	92	113	150
	営業利益	149	127	115	105	129	123	133	113	138	106	118	145
	営業利益率	141.1%	140.3%	133.6%	91.7%	90.3%	85.3%	88.6%	109.5%	145.7%	115.9%	104.0%	96.3%
	受注高	115	93	96	192	145	99	105	164	46	105	131	197
	受注残	46	49	58	135	138	92	48	108	60	73	91	139

セグメント別(累計)

(単位:百万円)

セグメント	項目	FY2023				FY2024				FY2025			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ソリューション事業	売上高	3,052	6,541	9,718	12,767	3,170	6,340	9,661	13,150	3,991	7,876	11,912	15,582
	営業利益	739	1,677	2,504	3,244	796	1,645	2,652	3,635	1,294	2,422	3,709	4,751
	営業利益率	24.2%	25.7%	25.8%	25.4%	25.1%	25.9%	27.5%	27.6%	32.4%	30.8%	31.1%	30.5%
	受注高	3,124	6,576	9,286	12,980	2,775	6,453	9,984	13,623	4,212	7,841	11,425	15,337
	受注残	4,036	4,000	3,532	4,178	3,783	4,291	4,500	4,651	4,882	4,626	4,173	4,416
プロダクト事業	売上高	1,544	3,070	4,587	6,326	1,729	3,463	5,157	7,083	1,953	4,217	6,366	8,408
	営業利益	562	1,012	1,460	2,024	729	1,447	2,023	2,636	757	1,661	2,509	3,205
	営業利益率	36.4%	33.0%	31.8%	32.0%	42.2%	41.8%	39.2%	37.2%	38.8%	39.4%	39.4%	38.1%
	受注高	1,654	3,035	4,394	6,477	1,753	3,443	5,059	7,550	1,904	4,014	6,127	8,765
	受注残	2,112	1,967	1,810	2,153	2,177	2,133	2,055	2,620	2,562	2,408	2,372	2,967
システムサポート事業	売上高	105	196	283	398	142	287	438	542	95	187	301	451
	営業利益	149	277	393	498	129	252	386	499	138	245	363	508
	営業利益率	141.1%	140.7%	138.6%	125.1%	90.3%	87.8%	88.1%	92.2%	145.7%	131.0%	120.8%	112.7%
	受注高	115	208	304	497	145	244	350	515	46	152	283	481
	受注残	46	49	58	135	138	92	48	108	60	73	91	139

© Business Engineering Corporation.

貸借対照表(四半期)

(単位:百万円)

	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
流動資産	10,789	11,648	11,365	12,583	12,581	13,214	12,815	14,336	15,582	16,913	16,427	17,219
うち現金及び預金	6,889	7,519	7,604	8,381	8,354	8,758	8,154	9,347	9,933	11,234	10,775	12,141
うち受取手形、売掛金及び契約資産	3,222	3,546	3,201	3,526	3,388	3,777	3,999	4,277	4,508	4,934	4,848	4,416
固定資産	2,847	2,919	2,966	3,135	3,245	3,344	3,747	4,115	3,801	3,890	3,958	4,306
うち無形固定資産	1,397	1,481	1,569	1,627	1,687	1,764	1,808	1,859	1,940	2,035	2,077	2,120
うち投資その他の資産	1,328	1,315	1,273	1,337	1,387	1,419	1,780	2,060	1,672	1,674	1,698	2,012
総資産	13,637	14,567	14,331	15,718	15,827	16,558	16,563	18,451	19,384	20,803	20,385	21,526
流動負債	4,098	4,373	3,880	4,752	4,564	4,468	4,048	5,030	5,471	5,759	5,406	5,396
固定負債	―	―	―	15	20	25	31	36	42	47	52	58
純資産	9,538	10,194	10,451	10,950	11,242	12,064	12,484	13,384	13,870	14,997	14,926	16,071
自己資本比率	69.9%	70.0%	72.9%	69.7%	71.0%	72.9%	75.4%	72.5%	71.6%	72.1%	73.2%	74.7%

© Business Engineering Corporation.

キャッシュ・フロー

2026年11月11日更新

（単位：百万円）

	FY2023			FY2024			FY2025		
	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	1,874	1,679	3,553	1,672	1,850	3,522	2,841	3,065	5,906
投資活動によるキャッシュ・フロー	△616	△511	△1,127	△621	△854	△1,476	△171	△944	△1,116
財務活動によるキャッシュ・フロー	△695	△307	△1,003	△655	△409	△1,065	△798	△1,199	△1,997
現金及び現金同等物に係る換算差額	△10	2	△7	△19	2	△16	16	△14	1
現金及び現金同等物の増減額	552	862	1,414	376	588	965	1,887	906	2,794
現金及び現金同等物の期首残高	6,966	7,519	6,966	8,381	8,758	8,381	9,347	11,234	9,347
現金及び現金同等物の期末残高	7,519	8,381	8,381	8,758	9,347	9,347	11,234	12,141	12,141
フリー・キャッシュ・フロー	1,258	1,167	2,425	1,051	995	2,046	2,670	2,120	4,790
設備投資額	478	508	986	564	552	1,117	599	561	1,161

※ フリー・キャッシュ・フロー＝営業活動によるキャッシュ・フロー＋投資活動によるキャッシュ・フロー

※ 設備投資額＝有形・無形固定資産の取得による支出

© Business Engineering Corporation.

8. Appendix

© Business Engineering Corporation.

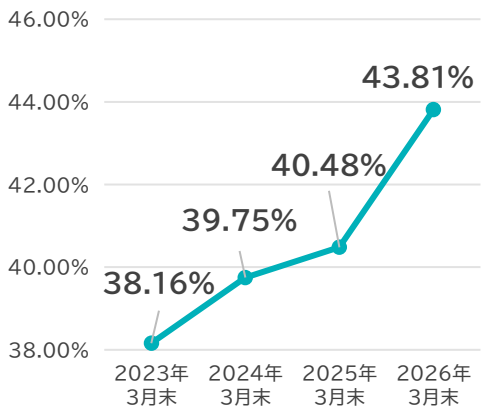
株式の状況(2026年9月30日現在)

2026年11月11日更新

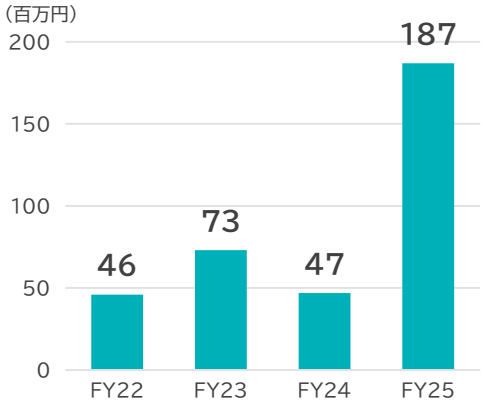
■ 株式情報

- 発行可能株式総数　240,000,000株
- 発行済株式総数　60,000,000株
- 株主数　9,714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
- 株主名簿管理人　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)

流通株式比率推移



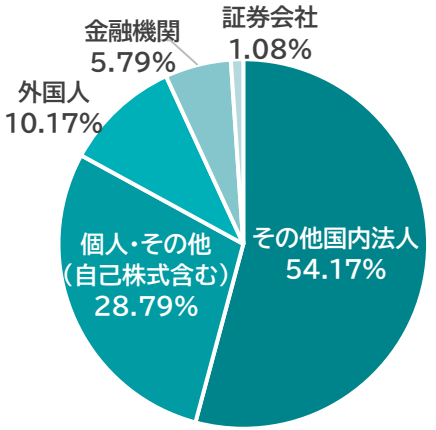
1日平均売買代金推移



■ 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	12,600,000	21.00
三谷産業株式会社	6,870,000	11.45
ウイングアーク1st株式会社	4,800,000	8.00
キヤノンITソリューションズ株式会社	3,600,000	6.00
TISI株式会社	3,500,000	5.83
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,070,200	3.45
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505038	1,348,000	2.24
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,091,841	1.81
キッセイコムテック株式会社	540,000	0.90
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE NON TREATY CLIENTS ACCOUNT	527,900	0.87
計	36,947,941	61.58

所有者別株式分布状況



© Business Engineering Corporation.

統合報告書 2026のご案内

2026年11月11日更新



当社の持続的な企業価値創造について、幅広いステークホルダーの皆様にご説明し、
対話を深めていくことを目的に、統合報告書2026を2026年10月1日に発行しております。
人材・サステナビリティ・ガバナンス等の非財務情報はこちらをご参照ください。

掲載内容

- 企業理念・ブランドコンセプト／トップメッセージ／AI時代におけるmcframeの優位性
- **価値創造ストーリー：** 価値創造のあゆみ／価値創造プロセス／価値創造を支える資本／システムインテグレーションビジネスの強み／ライセンスビジネスの強み／製造業の価値創造を支援する、2つのアプローチ
- **中長期戦略：** 成長戦略「BE 2030」／CFOメッセージ／各事業の戦略と進捗／顧客との価値共創事例／グローバル展開／新規事業
- **成長を支える基盤：** サステナビリティ戦略／マテリアリティ／気候変動への対応／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／人財戦略
- **コーポレートガバナンス：** 社外取締役座談会／役員一覧／スキルマトリックス／コーポレートガバナンス／取締役会、各種委員会の活動状況／取締役会実効性評価・役員報酬／コンプライアンス／リスクマネジメント
- **データセクション：** 財務ハイライト／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

© Business Engineering Corporation.

＜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/

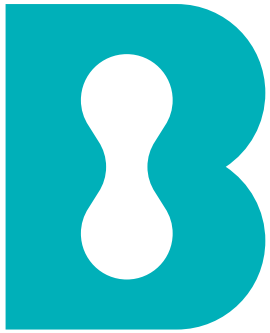
  英語サイト　https://www.b-en-g.co.jp/en/ir/

日本語サイト　英語サイト

- **IRお問い合わせ**

  ir@b-en-g.co.jp

© Business Engineering Corporation.



B-EN-G

Business Engineering for Growth

© Business Engineering Corporation.