



2021年8月5日

各 位

会 社 名 **ビジネスエンジニアリング株式会社**  
代表者名 取締役社長 羽 田 雅 一  
(コード番号 4828 東証第一部)  
問合せ先 常務取締役 別 納 成 明  
電 話 03-3510-1600

## 経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日の取締役会において、2026年度を最終年度とする6カ年の経営計画「経営 Vision 2026」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

1. 対象期間 2021年度から2026年度
2. 達成目標 2026年度連結業績 売上高 220億円、営業利益 32億円、当期純利益 21.1億円

詳細は添付資料をご参照ください。

以 上

# 経営Vision 2026

ビジネスエンジニアリング株式会社  
2021年8月

## 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 2020の振り返り

# 経営Vision 2020の振り返り

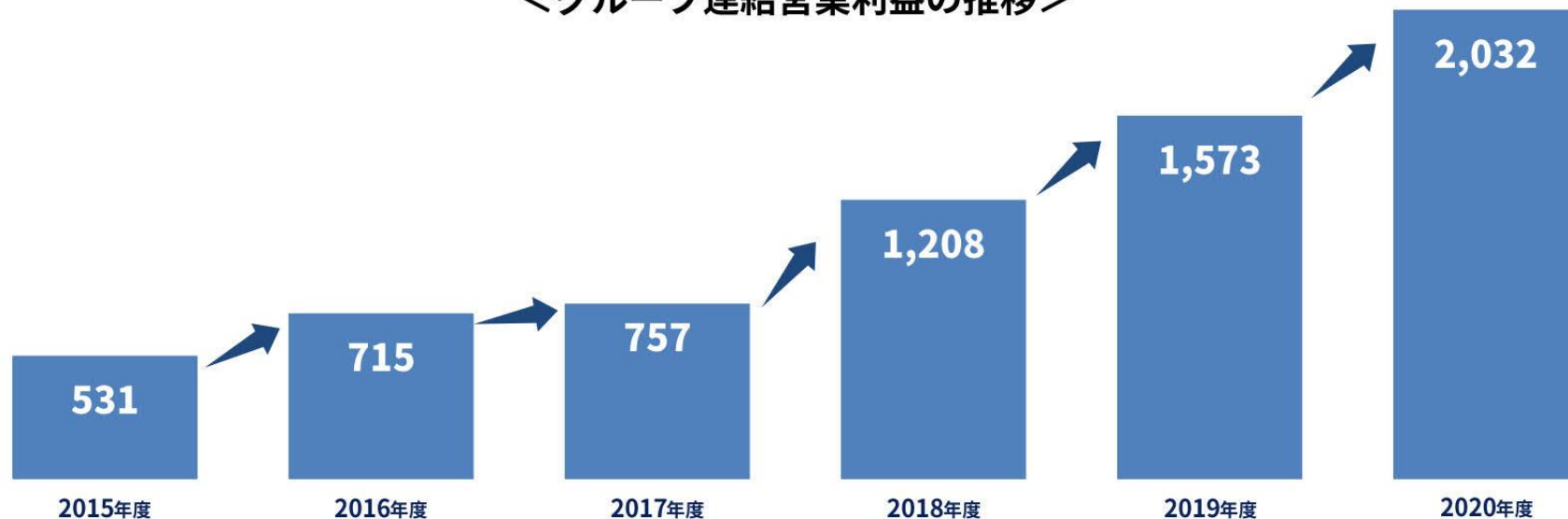
| (連結)  | 経営Vision 2020 |          | 2020年度実績 |
|-------|---------------|----------|----------|
|       | 2014年度実績      | 2020年度目標 |          |
| 売上高   | 122 億円        | 150 億円   | 178 億円   |
| 営業利益  | 3.8 億円        | 10.0 億円  | 20.3 億円  |
| 当期純利益 | 2.0 億円        | 5.5 億円   | 13.7 億円  |
| ROE   | 6.6 %         | 10.0 %   | 24.1 %   |

# 経営Vision 2020の振り返り

2015年度以降、**6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。

(単位：百万円)

<グループ連結営業利益の推移>

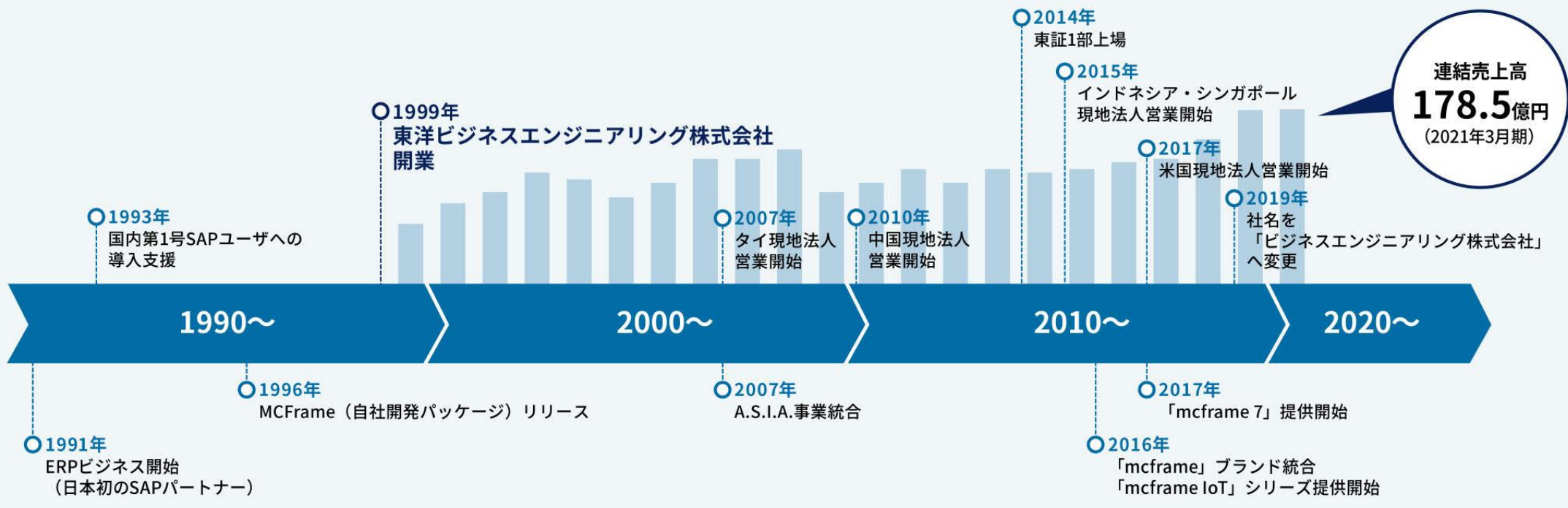


# 当社のビジネス



# B-EN-Gのビジネス

製造業に対する豊富な知見を活かし「ものづくりのためのIT」を提供。



設立：1999年4月

事業拠点：(国内) 東京本社・関西支店・中部営業所

(海外) タイ・中国・シンガポール・インドネシア・米国

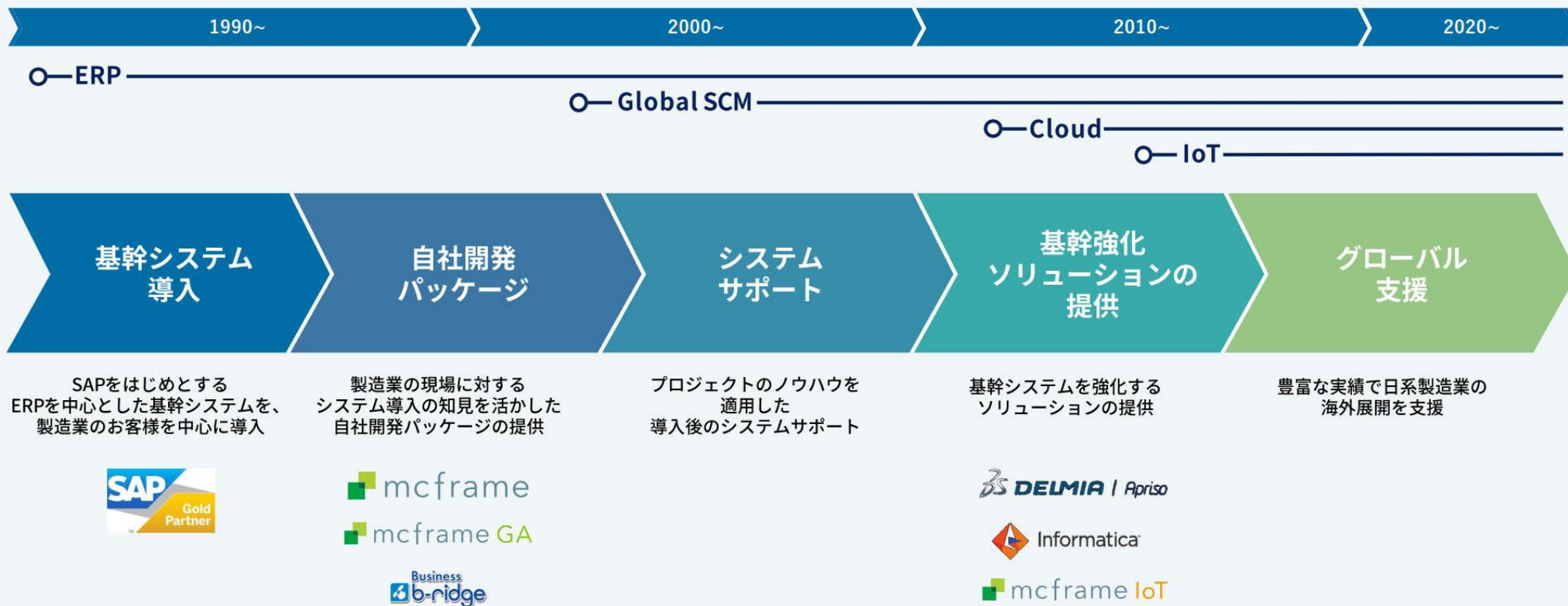
資本金：6億9760万円

従業員数：643名 (連結・2021年3月)



# B-EN-Gのビジネス

製造業に対する豊富な知見を活かし「ものづくりのためのIT」を提供。



# 環境認識

## 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。

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 |



| B-EN-Gの強み  |                     |          |            |
|------------|---------------------|----------|------------|
| 製造業のIT支援実績 | 自社プロダクト<br>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\*」の深化



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\*\*」への進化



顧客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創出により  
自社のビジネス変革を図る。

## ③ グローバル支援の拡大



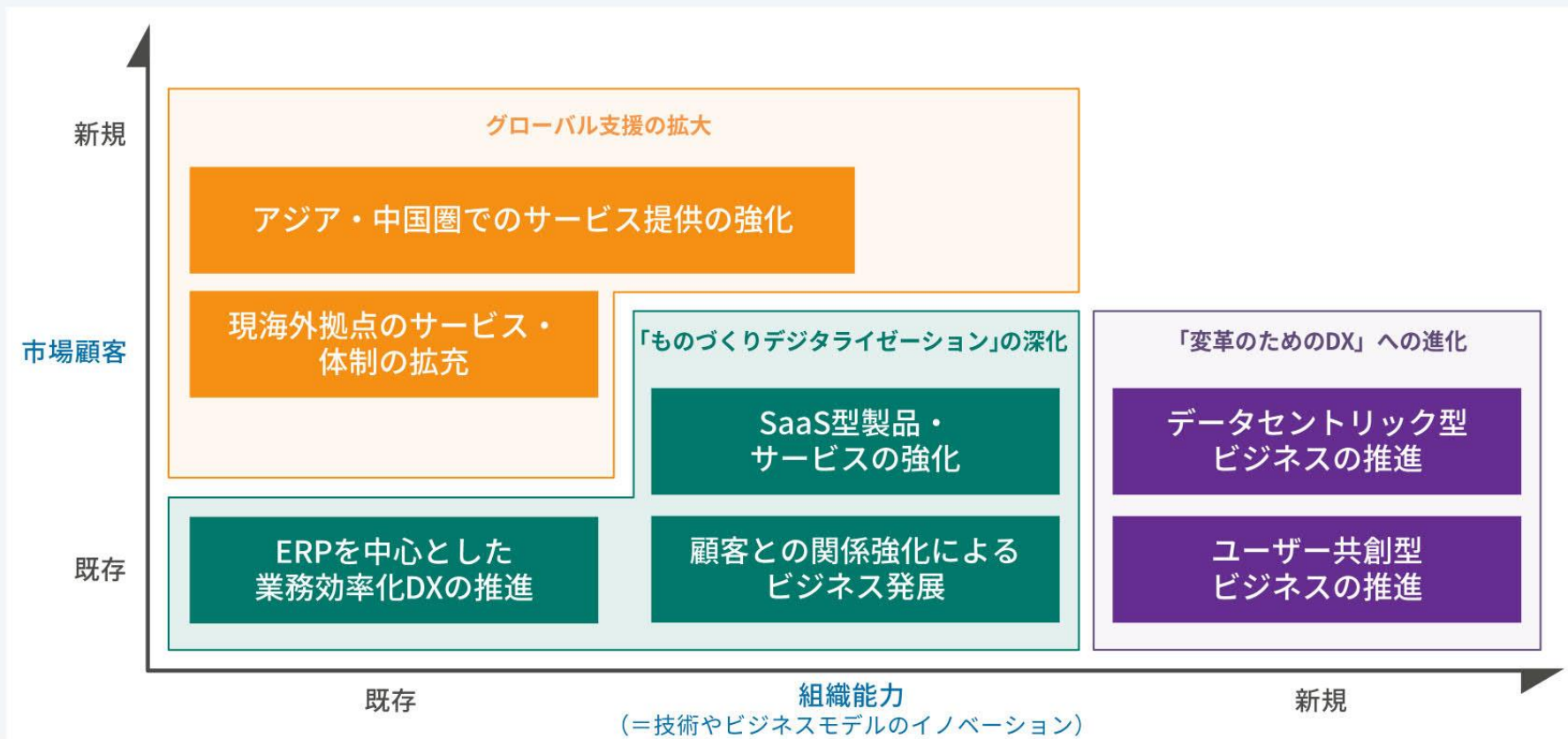
日系製造業のグローバル展開を継続的に強化し、  
ビジネスの拡大を図る。

\* 「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。  
（事業ポートフォリオの継続的な見直し）







# 3つの柱 | ① 「ものづくりデジタルイゼーション」の深化

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<br>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           |
| SaaS型製品・<br>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<br>製品・サービスを提供 |
| お客様との<br>継続的なビジネスの構築 | お客様との継続的な関係から、<br>次のビジネスへと発展させるサイクル作り |



## 3つの柱 | ② 「変革のためのDX」 への進化

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の推進

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  
ビジネスの推進

### ユーザー共創型ビジネスの事例

ユーザー企業の製品(製造ライン)に、mcframe SIGNAL CHAINの稼働管理機能をバンドルし、  
新しいサービスとして販売する。



## 3つの柱 | ③グローバル支援の拡大

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

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



世界のB-EN-G拠点

# 社会的課題解決への取り組みと当社の事業

製造業を中心とした顧客への価値提供を通じて、  
社会的な課題の解決を目指しサステナビリティを実現する。

## 「ものづくりデジタルイゼーション」の深化



- 食品・医療分野を中心とした生産管理による製品ロスの低減と安定供給
- 製品原価の管理による資源利用の最適化
- デジタル化による紙の削減等、環境資源への負荷低減
- 製造プロセスの最適化による、脱炭素化実現への貢献

## 「変革のためのDX」への進化



- 製造業のビジネス変革の支援を通じて、国内外産業の継続的な発展を支援
- 新しい技術を活用した製品・サービスの創出とイノベーションの推進
- 国内外のユーザー企業や団体とのパートナーシップによる新しい価値の創出

## グローバル支援の拡大



- 海外における産業の発展支援と現地雇用の創出
- 海外人材の技術スキル向上支援
- 強靱且つ柔軟性のあるグローバルサプライチェーンの構築による製品の安定供給



# 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。

## ソフトウェア・ 研究開発投資

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  
変革のためのDXに向けた新製品・新サービスの構築  
(プロダクト事業売上高の約10%を継続的に投資)

## 人財投資

戦略に見合った教育・人財強化制度  
従業員エンゲージメントの向上  
多様な働き方に向けた制度の拡充

## ビジネス基盤投資

プロジェクト品質・商品品質の安定化  
新たなビジネスを支える社内のデジタル化

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

**配当性向 30% 以上**

安定的な配当の継続に努めると共に、連結配当性向の3～5年の移動平均値が30%を上回るよう努めることが基本方針。

資本政策の  
基本方針

当社は、中期的な株主価値向上の為に、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、安定的な配当の継続に努めると共に、連結配当性向が中長期的に30%を上回る様努めることを基本的な方針としております。

また配当の回数、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 | 2026年度目標 |
|-------|----------|----------|
| 売上高   | 177 億円   | 220 億円   |
| 営業利益  | 19.0 億円  | 32.0 億円  |
| 当期純利益 | 12.8 億円  | 21.1 億円  |

\*2020年度は収益認識基準遡及適用後の数値



# b-en-g

<注意事項>

当資料は社外秘であり、許可なく転載・複製・再配布を禁止します。

業績予想、見通し及び事業計画についての記述は、現時点の将来の経済環境等の予想に基づいています。

当資料において、当社の詳細の業績を保証するものではありません。