



2025 年 5 月 13 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 東証プライム)
問合せ先 専務取締役 別 納 成 明
電 話 03-3510-1600

成長戦略「BE 2030」策定に関するお知らせ

当社は、本日の取締役会において、2030 年度（2031 年 3 月期）に当社が目指す姿および目標として、成長戦略「BE 2030」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. 「BE 2030」策定の背景

2025 年度（2026 年 3 月期）の業績予想において、経営計画「経営 Vision 2026 改訂版」における 2026 年度連結業績達成目標のすべてにつき、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」として公表することといたしました。

2. 「BE 2030」の主な内容

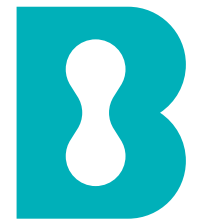
- ・ 2030 年度に当社が目指す姿および目標について、成長シナリオおよびビジネスモデルとともに公表。
- ・ 2030 年度の目標達成に向け、新たなキャピタルアロケーションおよび株主還元方針を公表するとともに、新たに財務方針および M&A 方針を公表。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

成長戦略 「BE 2030」

2025年5月13日
ビジネスエンジニアリング株式会社
証券コード:4828 東証プライム



B-EN-G

Business Engineering for Growth

はじめに | BE 2030について

■ 「BE 2030」とは

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

■ 「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す。
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

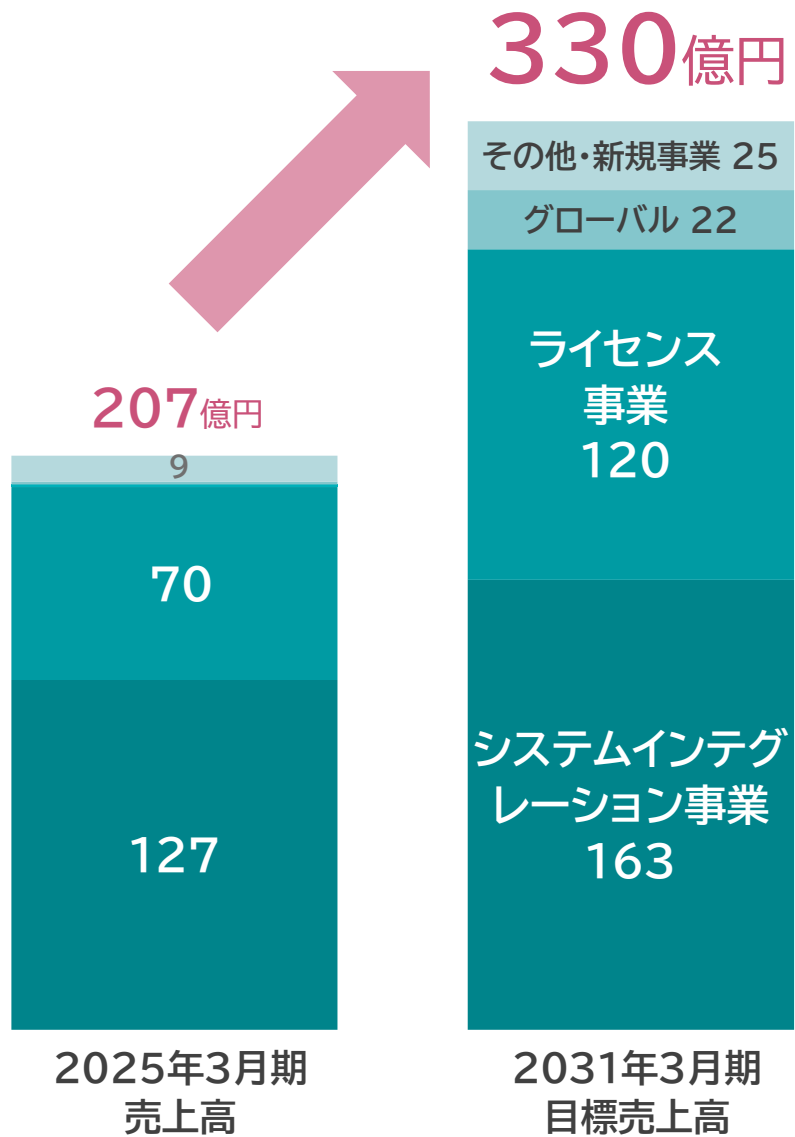
- ・ プロダクト事業は事業成長の加速と収益安定性の確保という、両立困難な経営目標を同時に実現
- ・ ソリューション事業では、顧客との信頼関係を軸とした安定成長モデルを構築し、収益性を大幅に向上
- ・ グローバル展開を戦略的に強化し、特にアジア市場での顧客基盤を拡大

	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。



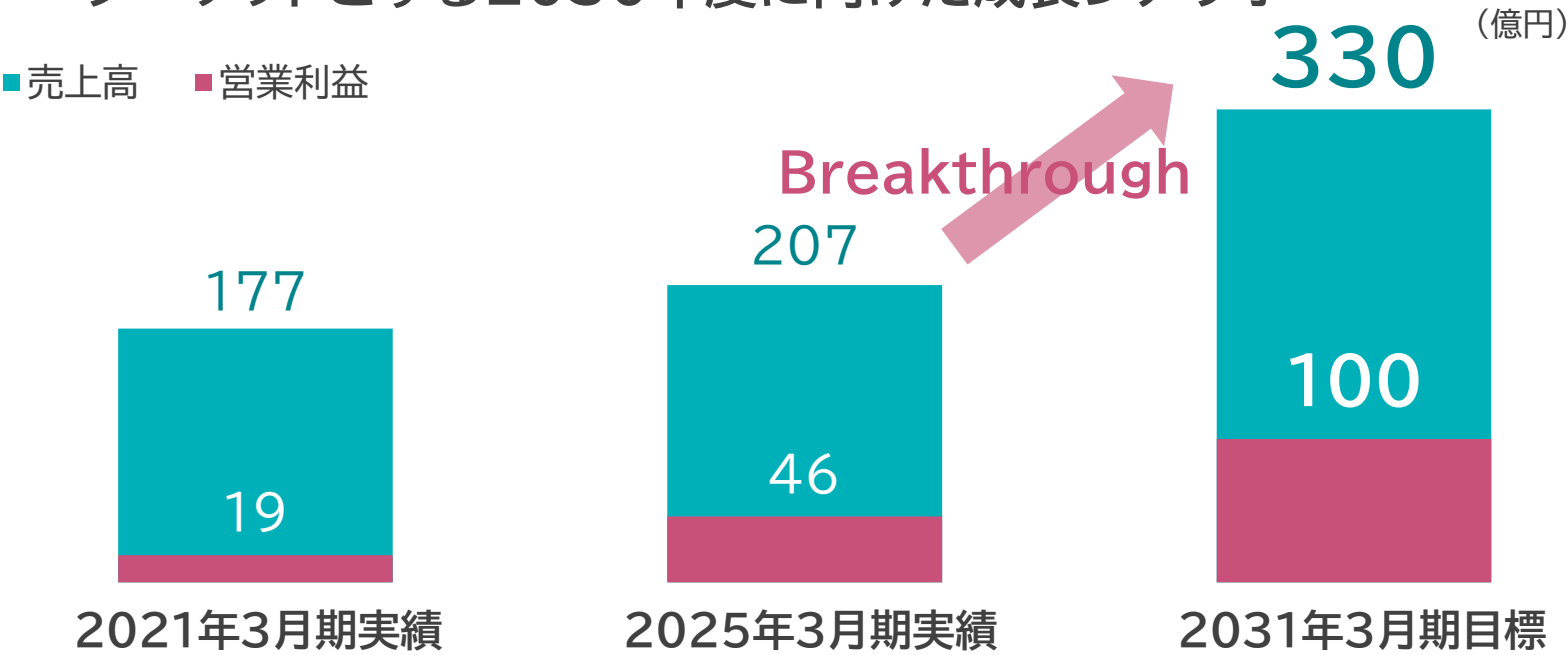
売上高	営業利益	ROE
330億円	100億円	20%以上

新規事業 その他	25億円	- 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	- 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	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	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



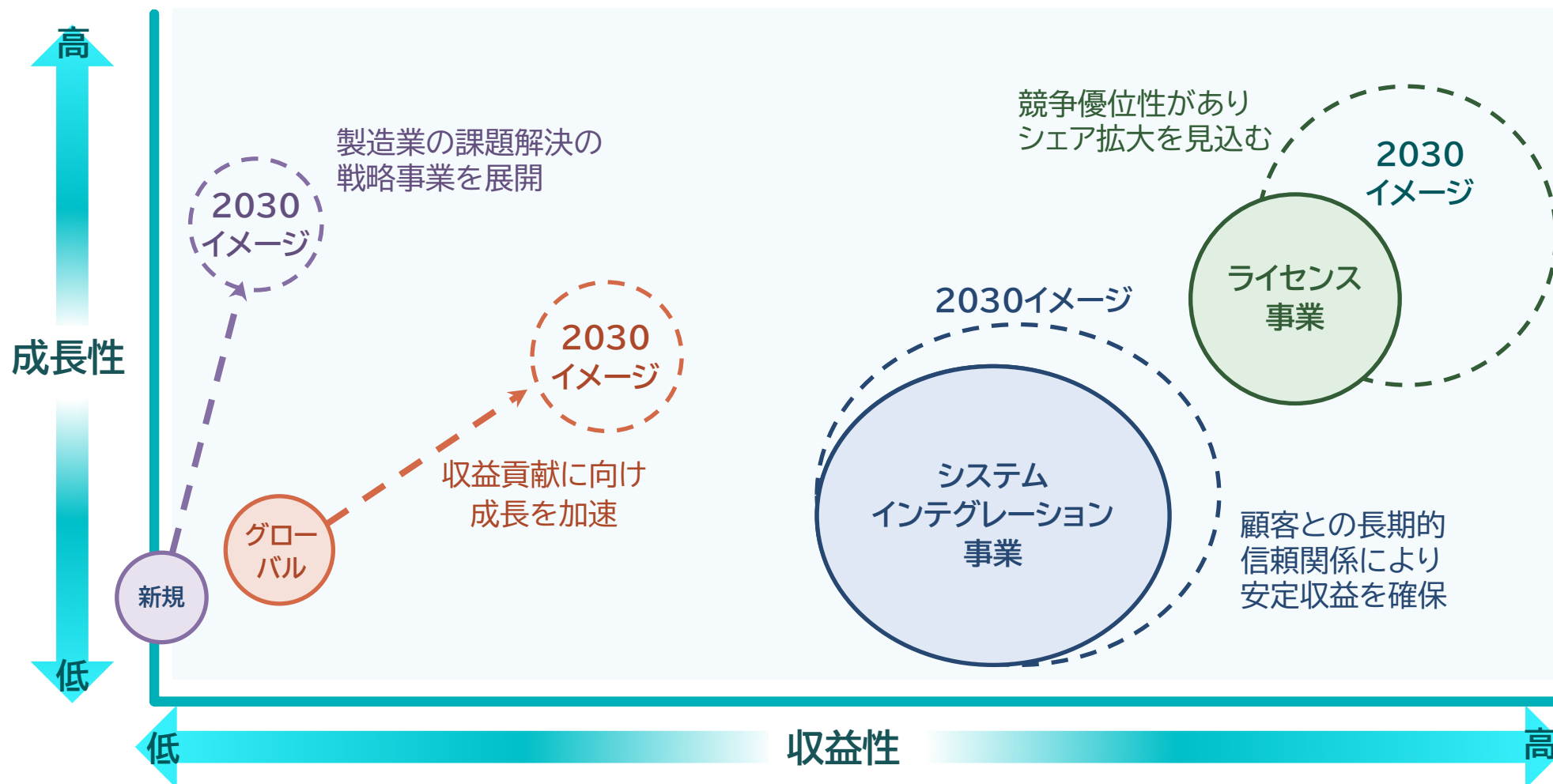
売上高(億円)	177	207	330
年平均成長率	—	+4.1%	+8.0%
営業利益(億円)	19.0	46.7	100
営業利益率	10.7%	22.5%	30.3%
年平均成長率	—	+25.2%	+13.5%
純利益(億円)	12.8	33.3	66.0
ROE	22.7%	27.4%	25.0%



BE 2030 | 成長シナリオ

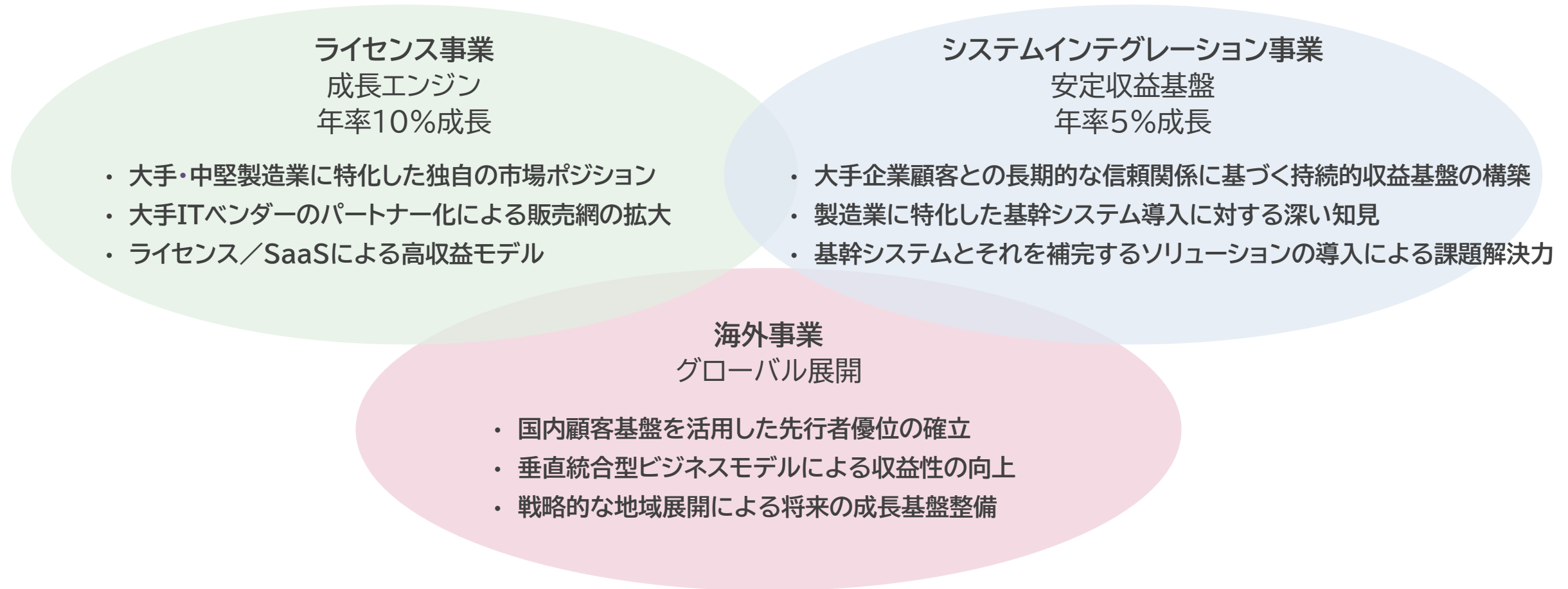
それぞれの事業の強みを生かしたB-EN-Gのポートフォリオ

○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 & 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

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%

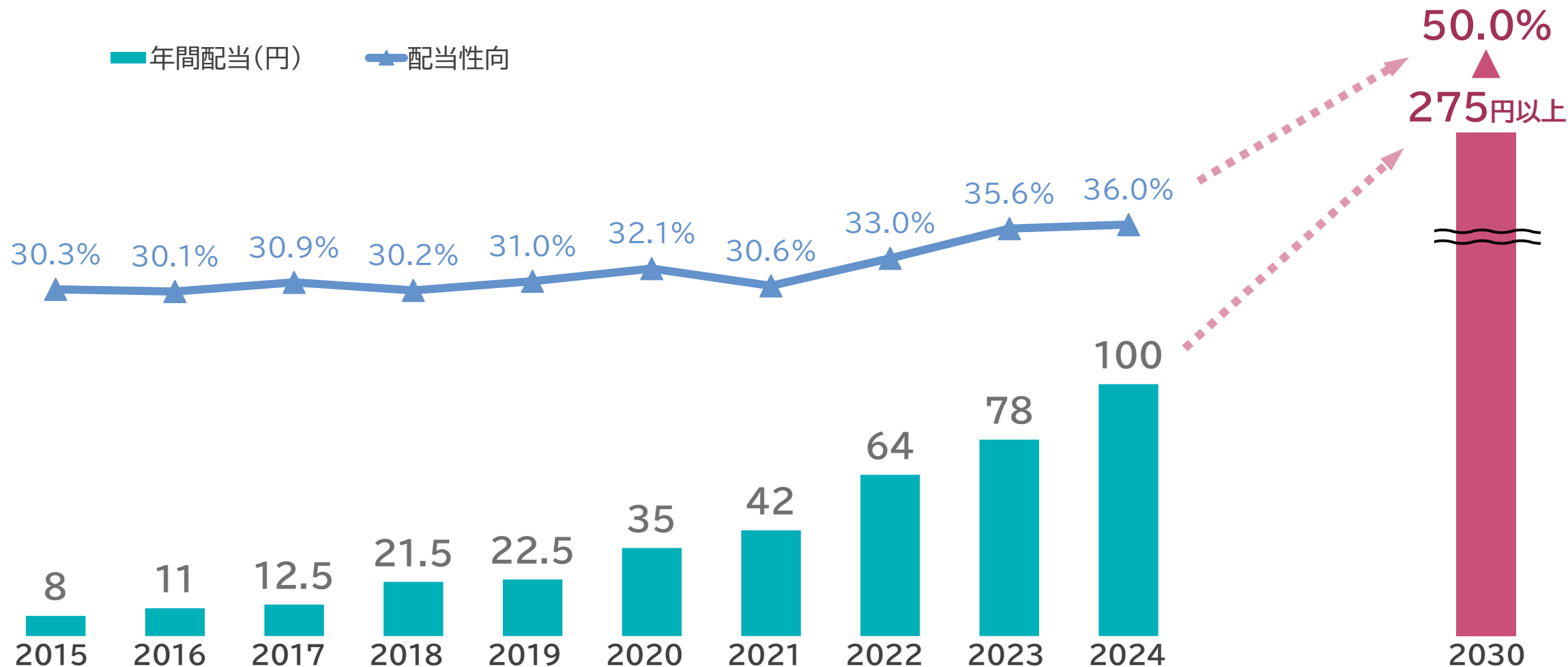


65%

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



※ 2021年度以前の実績は、2022年6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

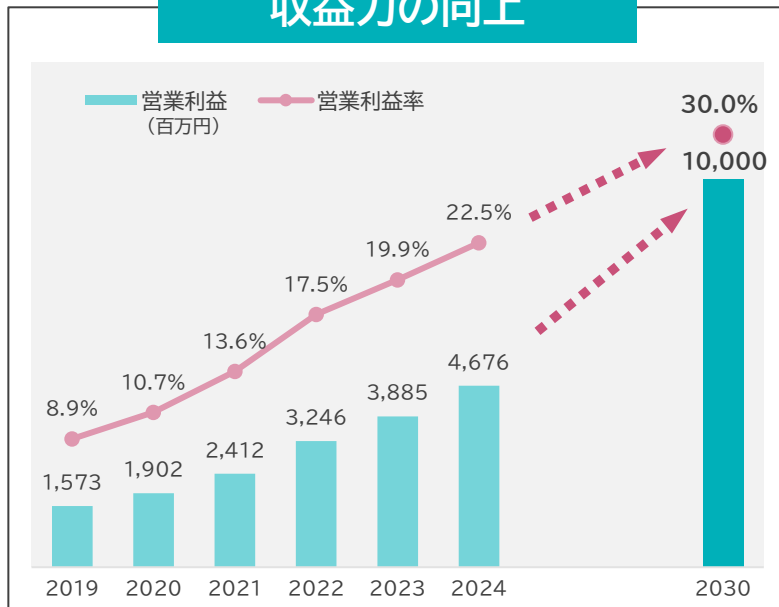
財務基準 および ガバナンス

- ・ 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。

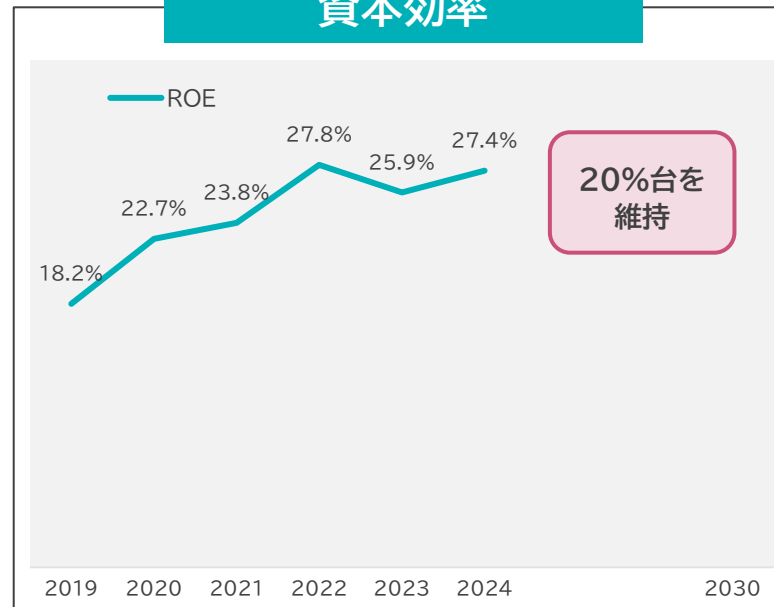
資本コストや株価を意識した経営

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。

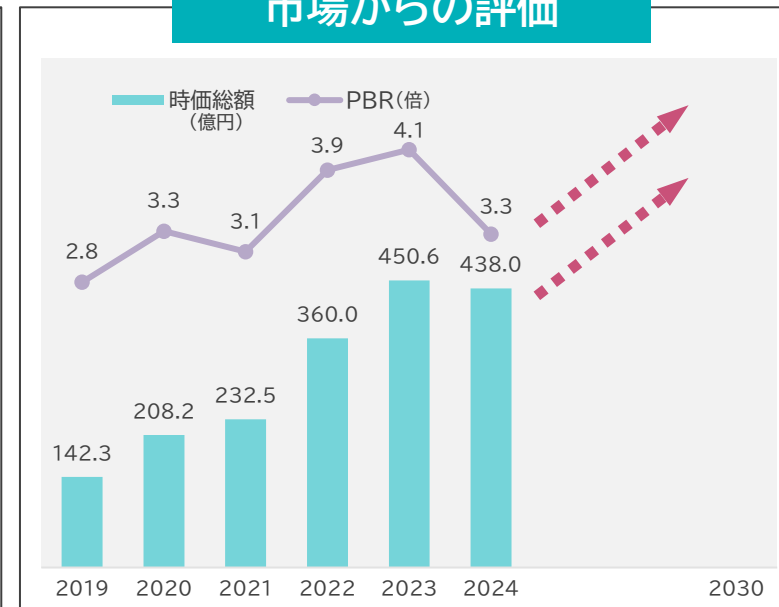
収益力の向上



資本効率

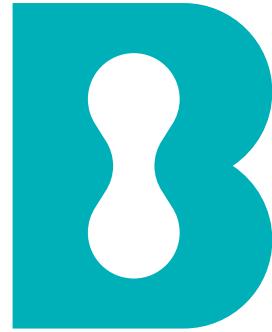


市場からの評価



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



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。

IR情報 <https://www.b-en-g.co.jp/jp/ir/>

IRお問い合わせ ir@b-en-g.co.jp