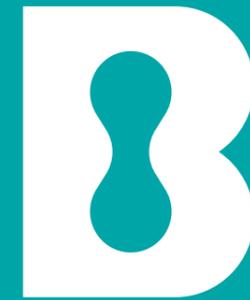


ビジネスエンジニアリング株式会社

統合報告書
2025

Business Engineering for Growth



B-EN-G

ビジネスエンジニアリング株式会社

統合報告書
2025

 **B-EN-G** ビジネスエンジニアリング株式会社

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-8-1 KDDI大手町ビル
<https://www.b-en-g.co.jp>

発行：2025年9月

Brand Statement

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。



編集方針

今年、ビジネスエンジニアリング株式会社 (以下、当社) は2回目の統合報告書を発行しました。当社はあらゆる事業活動において、ステークホルダーの皆様との積極的な対話を重要視しています。

本報告書は、経営戦略や事業、サステナビリティに関わる活動の報告を通じて、当社グループが創出する社会的・経済的価値について総合的に理解を深めていただくことを目的としています。

より詳細な情報は当社Webサイトをご参照ください。

[ビジネスエンジニアリング株式会社 ▶ Webサイト](#)

参照ガイドライン

- IFRS財団 国際統合報告フレームワーク
- 経済産業省 価値協創ガイドランス 2.0



価値協創ガイドランス
Guidance for
Collaborative Value Creation

ブランドステートメント・理念体系..... 1
目次..... 3

イントロダクション

• 価値創造の歩み..... 5
• Facts 7



B-EN-Gがこれまで培ってきた、価値創造の基盤を表す実績を紹介します

トップメッセージ

9

代表取締役・
取締役社長 CEO
羽田雅一

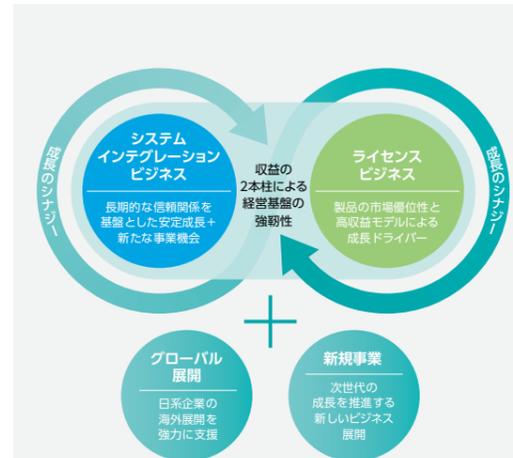


世の中に創造業を増やす

「カイゼンのデジタル化でイノベーションを創出する」
日本企業がグローバルで競争力を取り戻し、再び「最先端」に
躍り出るために。B-EN-Gの使命と戦略を羽田社長が語ります

PART1: 価値創造ストーリー

• 価値創造プロセス 13

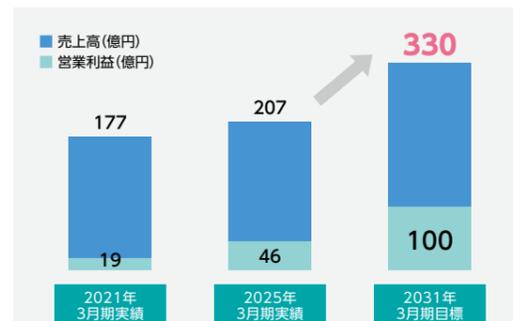


2つの主力事業による安定的な成長と、次世代の成長に向けた新規事業の展開—B-EN-Gが描く価値創造のプロセスを紹介します

- ビジネスモデルと競争優位性(強み)..... 15
- 価値創造を支える資本..... 17
- B-EN-Gが解決する社会課題..... 19

PART2: 成長戦略

• 成長戦略「BE 2030」 21



日本の製造業によりそい、デジタル変革を支援することで持続可能な成長の実現を目指す—成長戦略「BE 2030」について紹介します

• 経営計画「経営Vision 2026」 22

• CFOメッセージ 23

代表取締役・
専務取締役 CFO
別納成明



成長投資を加速し、自己資本当期純利益率(ROE)は20%以上を維持。独自の財務戦略と人財戦略で高い成長を続けます

• 事業別戦略

- ソリューション事業..... 27
- プロダクト事業..... 30
- システムサポート事業..... 33

バックストーリー 29・32



B-EN-Gの強みはこうして生まれた——事業の礎を築いた担当者が成長の軌跡を語ります

- グローバル戦略 34
- 人財戦略 35

報告対象範囲

対象組織: ビジネスエンジニアリング株式会社および
ビジネスエンジニアリンググループ
(連結子会社2社、非連結子会社5社)

▶ P52 グループ会社

対象期間: 2024年4月~2025年3月
(一部、2025年4月以降の活動も含みます)

- 人権、環境..... 38
- サステナビリティ推進体制と
マテリアリティ..... 39

PART3: ガバナンス

- コーポレートガバナンス..... 41
- 取締役一覧..... 43
- コンプライアンス..... 45
- リスクマネジメント..... 46
- 社外取締役メッセージ..... 47

コーポレートデータ

- 財務データ/非財務データ 49
- 株式関連情報/会社情報 51

将来の見通しに関する注意事項

本報告書の業績見通しは、当社が現時点で入手可能な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、実際の業績は見通しと異なる可能性があります。
その要因の主なものとしては、主要市場の経済環境および競争環境、製品需給、為替・金利相場、原材料市場環境、法規制の変動等がありますが、これらに限定されるものではありません。

価値創造の歩み

ビジネスエンジニアリング(B-EN-G:ビーエンジ)グループは、変化し続けるビジネス環境を的確に捉え、現場に根ざした深い知見を活かして、製造業を中心にお客様の“半歩先”を見据えた提案と支援を重ねてきました。これからも、お客様のビジネス変革によりそい、日本の製造業をDX(デジタルトランスフォーメーション※1)で支える唯一無二のパートナーとして、新たな価値の創造に挑み続けます。

■ 1987
東洋エンジニアリング(株)
産業システム事業本部新設

開業

プラント建設を手がけるエンジニアリング会社の1部門から、さらなる成長を目指すピンアウト。

1999

東洋ビジネスエンジニアリング(株)開業

■ 2003

東洋ビジネスシステムサービス(株)
(現 ビジネスシステムサービス(株))設立

■ 2001

JASDAQ上場(株式会社店頭公開)

■ 2013

東証二部上場

■ 2014

東証一部上場

2019

ビジネスエンジニアリング(株)に社名変更

■ 2025

成長戦略「BE 2030」スタート

■ 2022

東証プライム市場に移行

1991

日本初のSAPパートナーとしてERPビジネスを開始



ERPビジネス開始

海外で誕生したERPの可能性にいち早く着目。ドイツ発の世界的なERPパッケージである「SAP」の、日本初のパートナーに。

1996

自社開発パッケージ「MCFrame」を提供開始

日本のものづくりをデジタル化

スクラッチ開発やERPパッケージ導入の経験値を活かし、日本の製造業を支援するERPパッケージを自社開発。

■ 2003

「Ariba」
(現 SAP Ariba)の導入支援を開始

■ 2005

「FlexNet」
(現 DELMIA Apriso)の導入支援を開始

■ 2009

「MCFrame XA」シリーズを提供開始

■ 2007

海外拠点会計パッケージ「A.S.I.A.」
(現 mcframe GA)を提供開始

2007

タイ現地法人が営業開始

日本の製造業を世界中で支援

グローバルに進出していく日本企業の課題をITで解決するために、当社も海外に現地法人を設立し支援を開始。

■ 2004

上海駐在員事務所開設
(現在は現地法人として営業)

■ 2010

中国に現地法人を設立

■ 2014

「Informatica MDM」の導入支援を開始



■ 2016

「mcframe」製品ブランドの統合
(MCFrameからmcframeへ表記変更)
「mcframe IoT」シリーズを提供開始

■ 2017

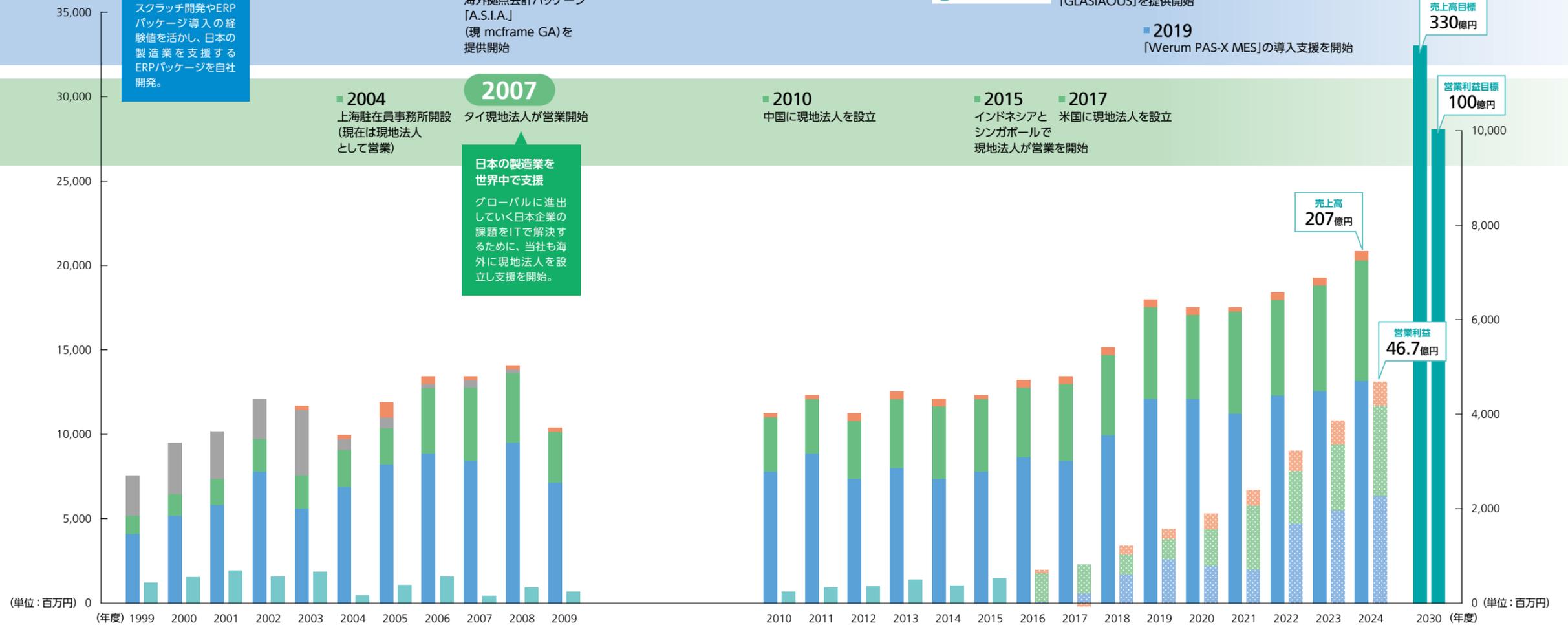
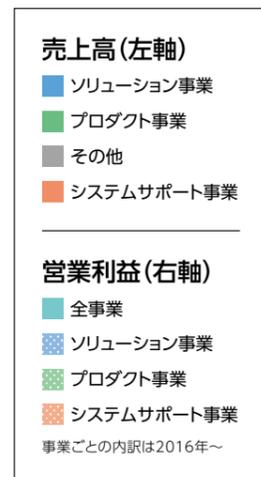
「mcframe 7」を提供開始
「GLASIAOUS」を提供開始

■ 2019

「Werum PAS-X MES」の導入支援を開始

■ 2017

米国に現地法人を設立
インドネシアとシンガポールで現地法人が営業を開始



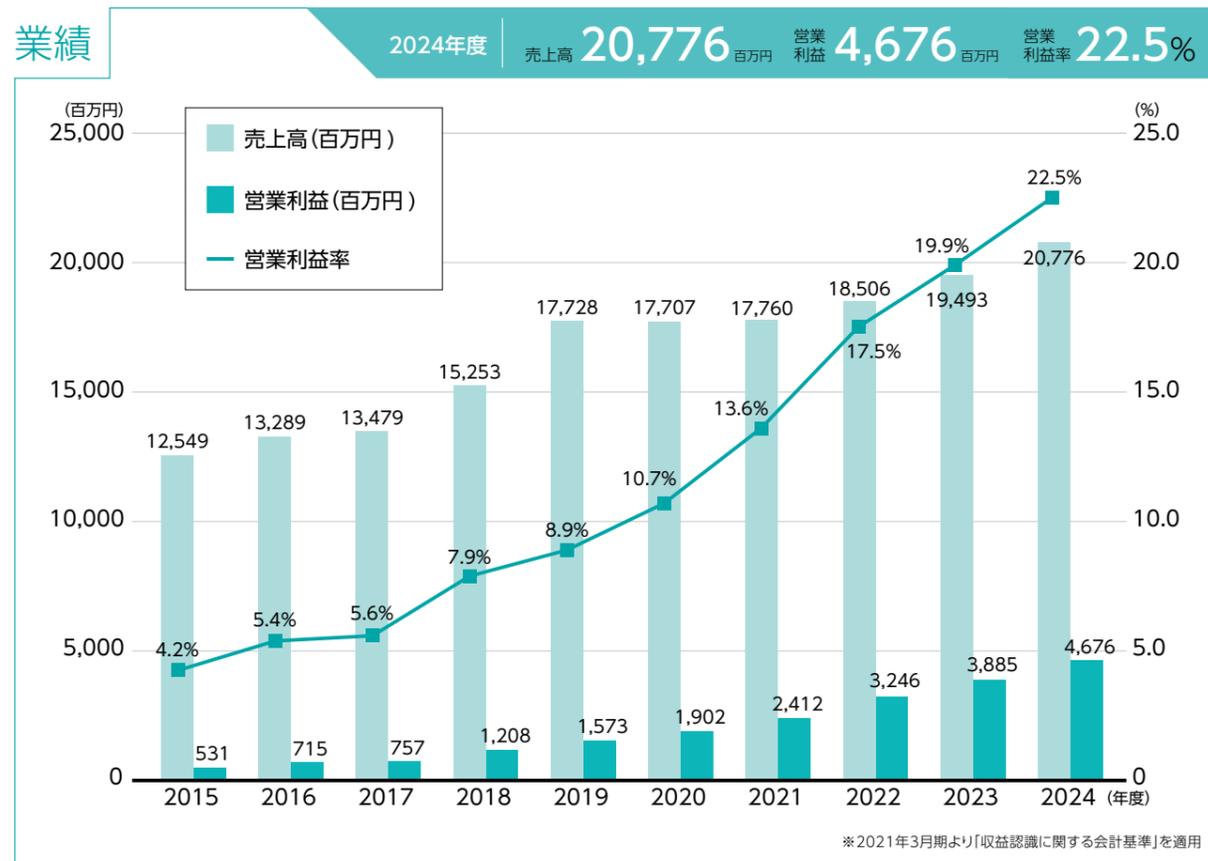
ERP※2(基幹システム)をめぐる社会の動き



※1 デジタルトランスフォーメーション: デジタル技術を活用してビジネスモデルやサービスを変革・創造すること
 ※2 ERP: 企業の資源を一元管理し、業務効率化・経営を最適化するためのパッケージシステム

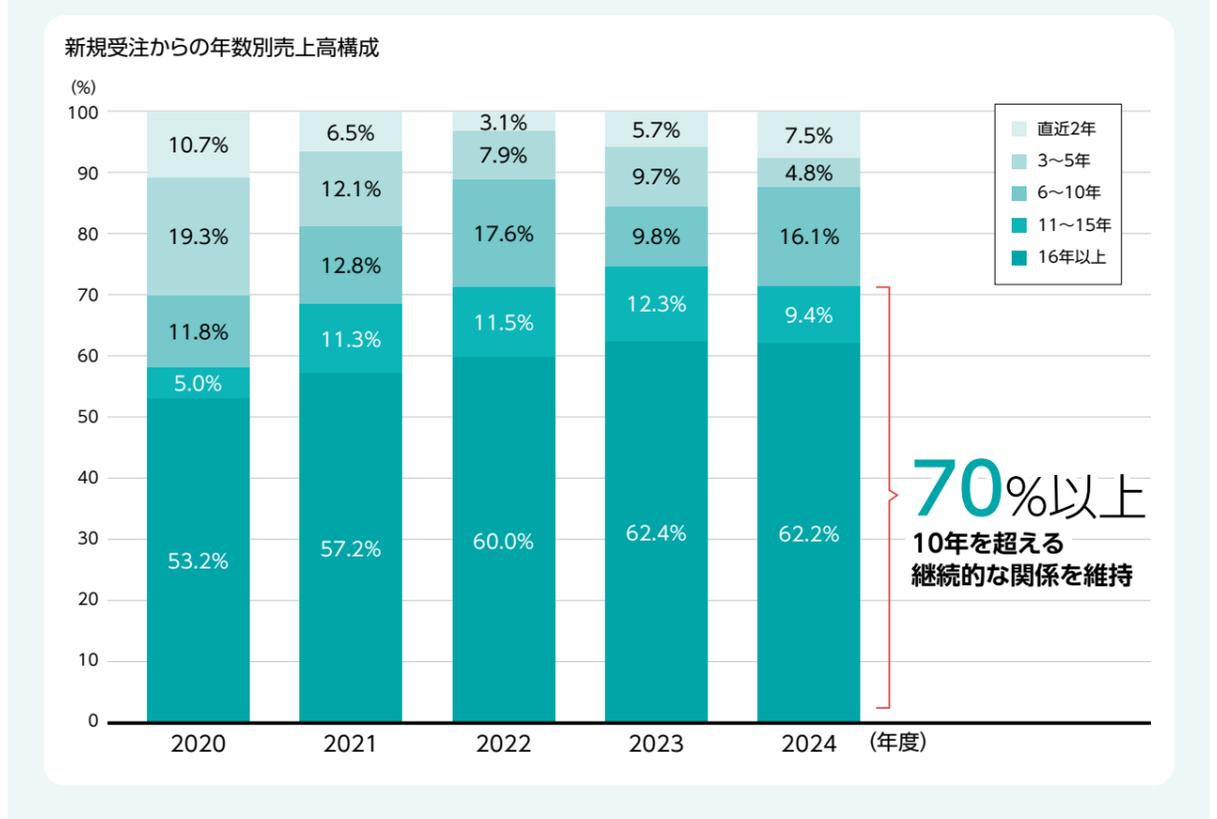
Facts

B-EN-Gがこれまで培ってきた、価値創造の基盤を表す実績です。



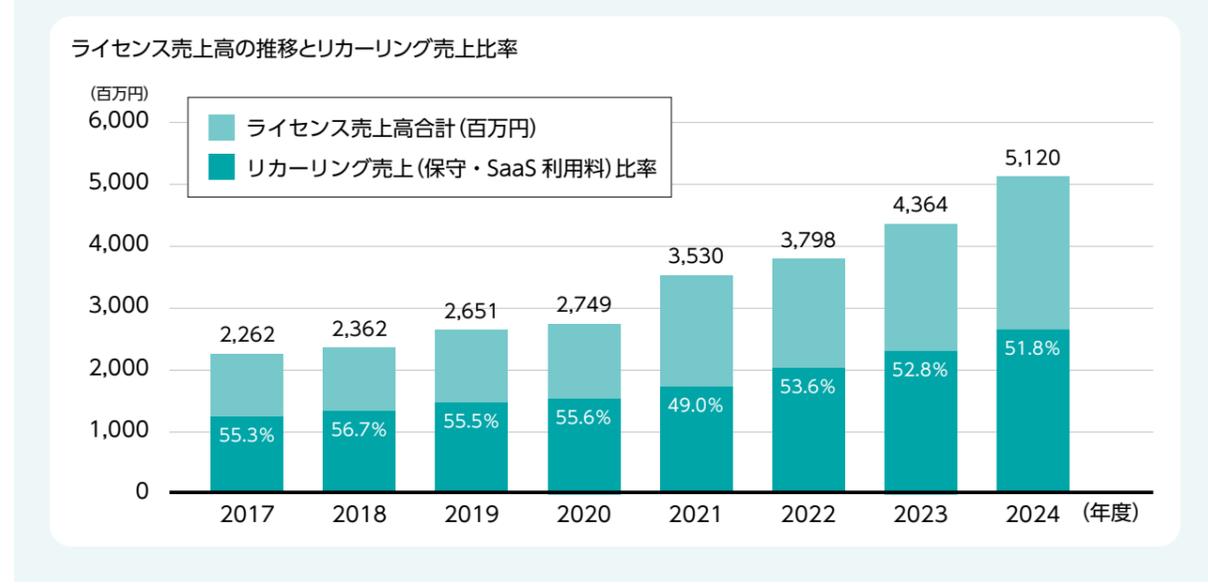
ソリューション事業

ERP・基幹システムおよび拡張ソリューションの導入実績社数(2025年3月末時点) **668社**



プロダクト事業

ライセンス売上高の年平均成長率 (2017~24年度) **12.3%**



グローバル展開

グローバルでの導入実績 (2025年7月末時点) **36地域 1,700社**





代表取締役・取締役社長CEO

羽日雅一

Masakazu Haneda

世の中に創造業を増やす

—カイゼンのデジタル化でイノベーションを創出する—

日本企業におけるデジタル化の課題

日本企業、とりわけ日本を支える製造業の地盤沈下が叫ばれて久しくなりました。かつては「カイゼン」に代表される現場の力が、製造業の競争力を支えてきました。しかし、競争が世界規模になり、製造業を取り巻く環境の変化が以前とは比べ物にならないほど激しくなったことで、「経営不在」と言われる日本企業は「対応が後手に回る」、「変化に追従できない」ケースが顕著になってきました。その大きな要因の一つとして挙げられるのが、ERPの導入に代表されるIT化の遅れです。

日本企業でも、会計や人事などの分野では比較的早くからIT化が進んできました。しかし、サプライチェーンの分野においては、販売管理や生産管理などに企業固有、あるいは業界固有の要件の違いがあり、それにこだわり続けた結果、IT化が諸外国に比べて著しく遅れるという状況に陥りました。日本の企業が持つ現場への適応力の高さや、「暗黙知」による業務の進め方も、IT化を妨げていた（ITがなくてもなんとかこなしていた）要因の一つと考えられます。このような状況に警鐘を鳴らしたのが、経済産業省が2018年に「DXレポート」で発表した「2025年の崖」問題です。

コロナ禍が変えた、日本の製造業の意識

しかし、コロナ禍が状況を大きく変えました。人々の移動やモノの流れが厳しく制限される中で、従来の「暗黙知」に頼った仕事のやり方が、通用しなくなったのです。サプライチェーンの常識が崩れ、状況が刻々と変化する中で、以前のような勘と経験に頼った経営では、立ち行かなくなったのです。

コロナ禍の前は、多くの日本の製造業において、経営トップも現場もITに対する苦手意識があり、ERP導入の大きな壁となっていました。しかし、コロナ禍といういわば「外圧」によって、日本の製造業のデジタル化に対する意識が大きく変わり始めました。「ITなしでは仕事ができない」「プロセスをデジタル化しないと、急激な環境変化に対応できない」という認識が、図らずも経営トップから現場に至るまで共有されることとなりました。これまでは人手で何とかやり繰りできていた（できていると思っていた）ことが、もはやデジタル無しでは、判断も行動もできない状況となりました。

当社は創業以来、主に製造業を中心としたサプライチェーン領域のデジタル化をご支援してきましたが、コロナ禍以降は、お客様のより切実なご要望や強い期待を感じる機会が著しく増えました。近年の当社の大きな成長は、お客様のニーズに合った製品やサービスを提供できている点にあると自負しておりますが、このような日本の製造業を取り巻く環境・意識の変化も背景にあると考えています。

これからのデジタル化 —デジタル化の3つの段階—

コロナ禍を経て、日本の製造業のデジタル化は進みつつあります。しかし世界的に見ると、その状況は「道半ば」であると考えています。海外の企業ではすでに「当たり前」のプラットフォームとなっているERPでさえ、日本では大手・中堅製造業で完全に導入している割合は、まだ半分程度という調査結果が出ています。

デジタル化の最初の段階は、ERPやパッケージシステムを使った業務の効率化、すなわち「効率化のためのデジタル化」です。会社の基幹業務がデジタル化されていない状態では、AIなどの最新のツールを導入しても、それは「部分最適化」に過ぎません。まずは基幹業務をデジタル化し、会社の「全体最適化」を実現するための「デジタル基盤を整備する」ことが、重要かつ不可欠です。

次の段階は、AIやIoTなどの最新のデジタル技術を使って他社との差別化を図る「競争力強化のためのデジタル化」です。この段階に至って初めて、守りのデジタル化から攻めのデジタル化へと転換することができます。日本の製造業でも、いち早く基幹業務のデジタル化を終え、攻めのデジタル化に突き進んでいる企業と、未だデジタル化に躊躇している企業の二極化が進んでいるように思います。

そして最終段階は、デジタルトランスフォーメーション（DX）の実現です。最近ではあらゆるIT化がDXと呼ばれる傾向がありますが、本来のDXは「デジタル技術を活用したビジネスモデルの変革」を指す言葉です。それを実現するためには、経営者の強い意志と長い年月、そして思い切った投資が必要となります。製造業が「モノ売り」のビジネスから「コト（体験やサービス）売り」のビジネスに変革するためには、業務プロセスだけ

ではなく、製品自体のデジタル化（ハードウェアとソフトウェアの融合によるサービス化）が必要になります。

当社のブランドステートメントである「未来まで、よりよい抜く」は、DXの実現に至るまでの長い道程をお客様と共に歩む決意を表現したものです。

▶ P1 Brand Statement

日本企業の競争力強化のために
—当社がデジタル化でご支援できること—

日本企業、特に製造業が世界で再び強くなるために、当社はデジタル化の面からお客様をご支援していきます。

ライセンスビジネスにおいては、長年にわたり製造業のサプライチェーン分野に特化した製品「mcframe（エムシーフレーム）」を、開発・販売してきました。日本の製造業が持つ「ものづくり」へのこだわりや、システムに対する高い要求を取り入れることで、mcframeは今や日本の製造業のサプライチェーン領域における事実上の標準（デファクトスタンダード）と言える製品になりつつあります。その対象範囲は販売・生産・原価管理といったサプライチェーン管理の中核から、PLM（設計・製造連携）、IoT（生産・製造連携）、サステナビリティ関連まで拡大し、国内外に1,000社以上（海外は200社以上）に導入されています。

国内の大手ITベンダーや、製造業に強い大手システムインテグレータなど、40社を超えるビジネスパートナーが専門の体制を組み、当社と戦略を共有しながらビジネスを推進している

ことが、mcframeのライセンス売上や市場シェアが大きく伸びている主な理由です。

また、mcframeのユーザー企業を主体としたmcframeユーザ会（MCUG/会員数200社超）が存在し、製品へのフィードバックや各種研究会、ユーザー同士の交流などが活発に行われています。このようなアクティブなユーザーコミュニティがあることは、当社にとっても大きな財産であると考えています。

▶ P30 事業別戦略_プロダクト事業

システムインテグレーションビジネスにおいては、SAPをはじめとするERPの導入支援や、当社ならではの知見・ノウハウを活かせる拡張ソリューションの導入を行っています。

製造業のサプライチェーン分野は、業界や企業固有の要件が多く、ERP導入の中でも最も難易度が高い領域とされています。お客様の業務に深く入り込み、その企業の強みを見極めながら、できる限りERPの標準機能を変えずに導入するためには、業界や業務に対する深い知見が不可欠です。日本のITベンダーの中で最も早い時期からSAPに取り組み、現在まで多くの大手製造業のお客様に継続してお付き合いをいただいていることは、当社の大きな強みです。

また、エンジニアリング会社にルーツを持つ当社は、製造現場向けのソリューションや、製薬業界のような極めて厳しい品質管理基準への対応など、一般的なITベンダーでは対応が難しい分野へのアプローチが可能です。

システムインテグレーションビジネスを通して、先進的なお客様のニーズを把握し、その課題を解決する新たなソリューション



ンをグローバルで探索し、それをお客様にご満足いただける形で提供します。このようなサイクルを構築できていることが、当社が高い付加価値を持ったサービスを、継続的に生み出すことができる要因であると考えています。

▶ P27 事業別戦略_ソリューション事業

グローバルビジネスにおいては、日本企業の海外展開をデジタル化の側面からご支援しています。日本企業の海外拠点は、販売・製造の両面で今後ますますその重要性が高まると考えています。

当社は、日本企業の海外拠点向けのERP製品、および記帳代行サービスである「GLASIAOUS（グラシアス）」を自社製品・サービスとして有しており、すでに1,700社を超えるお客様にご利用いただいています。

また、中国、タイ、シンガポール、インドネシア、米国に現地法人を設立しており、合わせて100名以上の現地社員が活躍しています。さらに、フィリピンとベトナムのパートナー企業に出資し、専門の体制を構築しています。現地の言葉で、その国の商習慣に精通した社員が、迅速に対応を行います。

▶ P34 グローバル戦略

当社はこのように、お客様のデジタル化をご支援するビジネスを展開しており、その経営戦略を「経営Vision 2026」（2021年に策定、2023年に改訂）としてまとめています。また、この「経営Vision 2026」の数値目標が予定より早く達成できる見込みとなったため、2025年5月に2030年を見据えた新たな成長戦略である「BE 2030」を発表しました。

▶ P21 成長戦略「BE 2030」

▶ P22 経営計画「経営Vision 2026」

日本企業がグローバルで競争力を取り戻すために
—世の中に創造業を増やす—

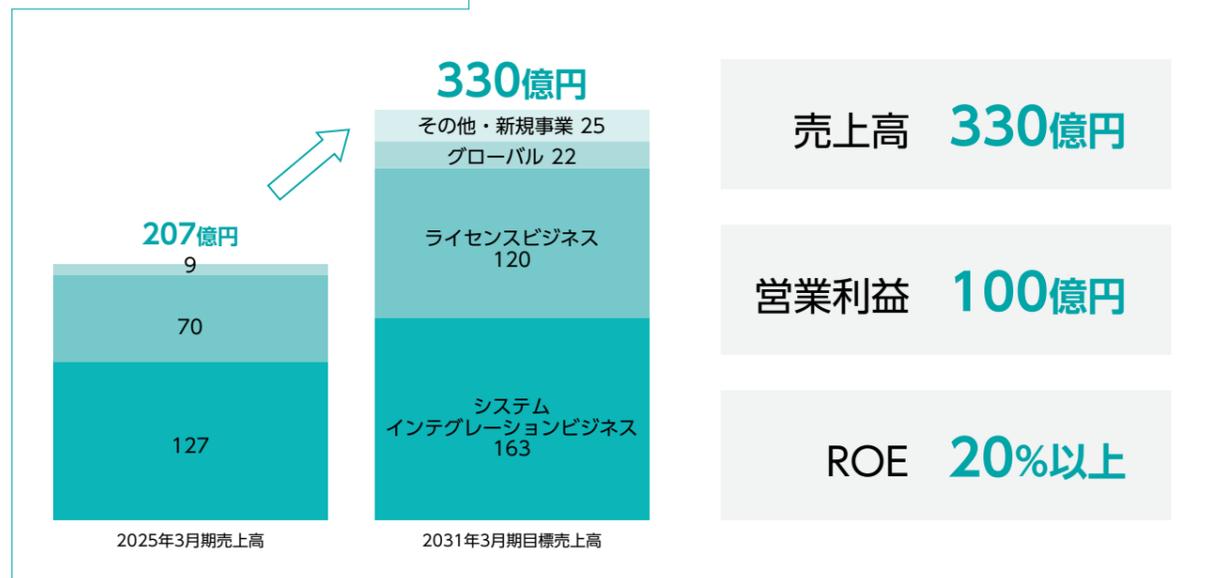
私は、デジタル武装を行うことによって日本企業は今一度、グローバルで競争力を取り戻し、再び「最先端」に躍り出ることができると信じています。日本の製造業が持つ「ものづくり」の力や、サービス業の「きめ細やかさ」は、今も変わらず優位性を保っているからです。

これまで「失われたXX年」というフレーズが頻りに使われ、多くの日本企業が自信を失ってきました。しかし、昨今の欧米の経営学などでもはやされる（そして日本に逆輸入されている）概念には、もともと日本企業が持っていた考え方や経営スタイルが多く含まれているように感じています。ただ、日本は同質性が高く、共通の言語や文化を持つ社会であったが故に、そのような理念や経営スタイルを「汎用化」して広めることを怠ってしまったのではないのでしょうか。「デジタル化」ということは、すなわち「汎用化」することにほかなりません。

「カイゼン」はそのままでは部分的な最適化に留まっていますが、「カイゼン」を「デジタル化」することで、そのカイゼンが多くの人に共有され、結果として会社全体の最適化に結びつけることが可能となります。日本企業が得意とする「カイゼン」をデジタル化し、それを積み重ねることで、大きなイノベーションを創出することにつながるはずです。

私たちは、そのようなご支援を通して、世の中に創造業を増やす企業でありたいと思っています。

BE 2030 | B-EN-Gの目指す姿



価値創造プロセス

B-EN-Gグループは「ものづくりをITで支える」企業として、これまで30年以上にわたり、サプライチェーン管理システムの構築を軸とした事業を展開し、製造業の幅広い課題を解決する製品・サービスを通じてお客様のビジネスの成長に貢献してきました。今後はさらにデジタル化による業務の最適化や先進的なお客様のニーズに応えるソリューションをグローバルな知見で提供することで、パーパスである「世の中に創造業を増やす」を実現し、社会に向けてより大きな価値をお客様と共に創出することを目指していきます。

外部環境

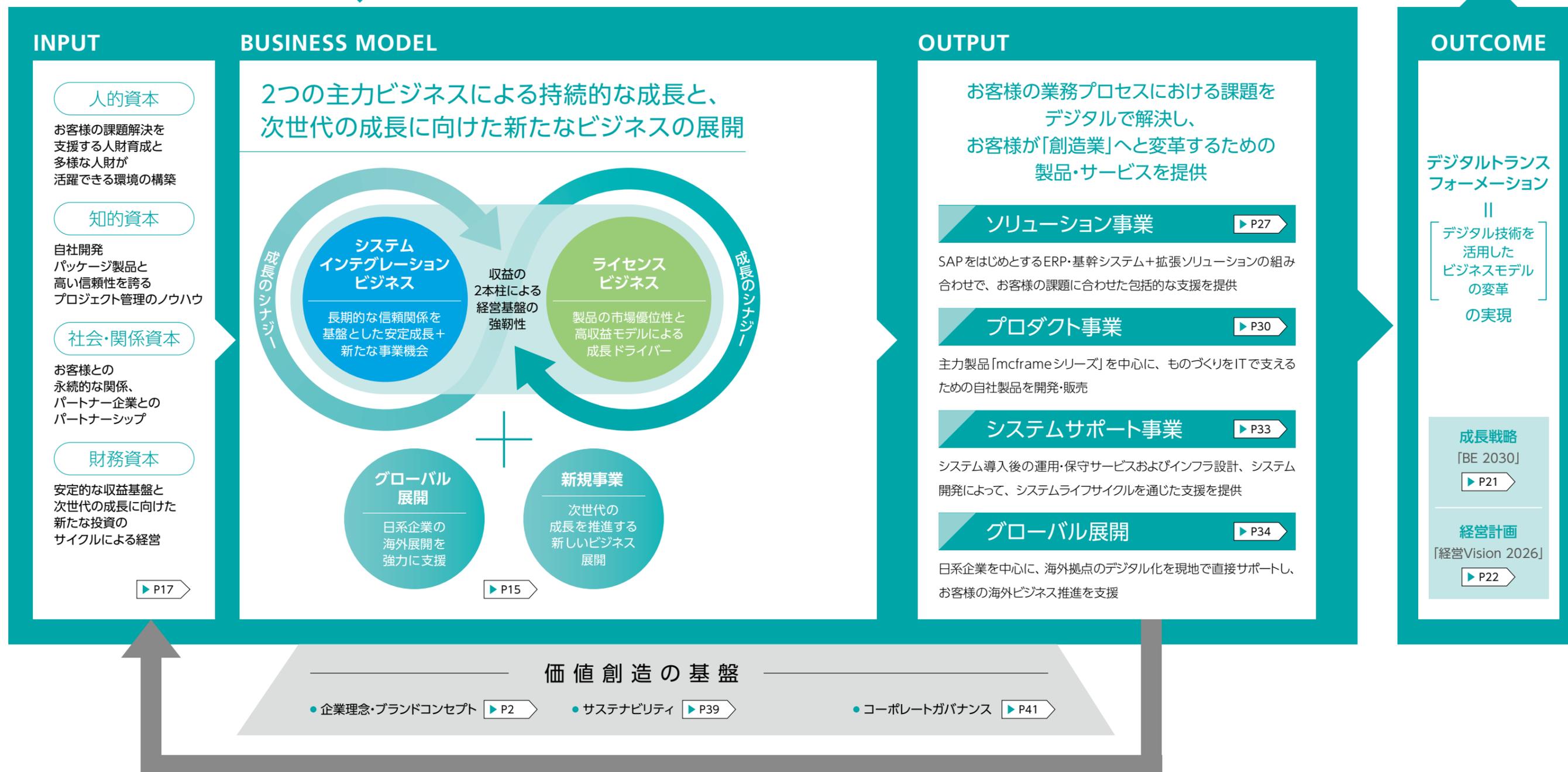
- デジタルトランスフォーメーション
- グローバル化
- 製造業のビジネスモデル変革
- 持続可能な社会の実現(サステナビリティ)

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。

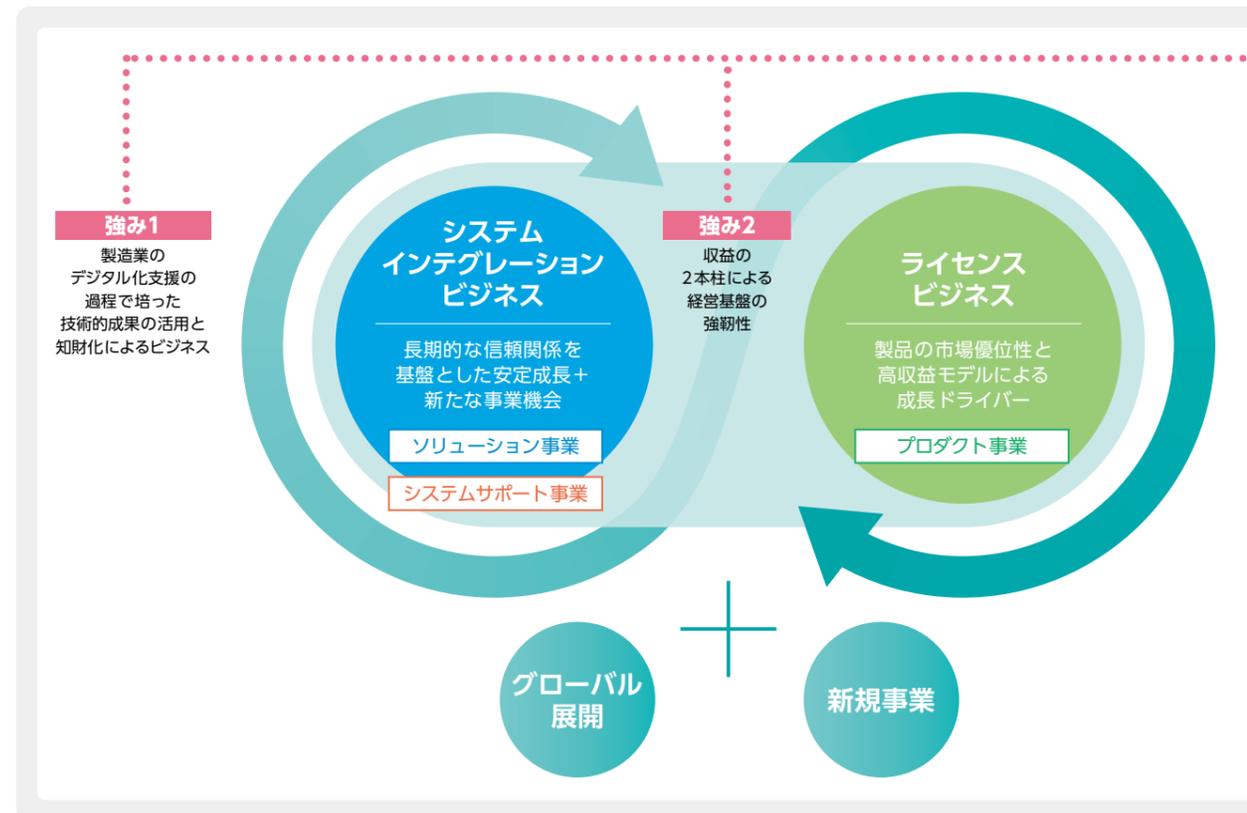
パーパスの実現

「世の中に
創造業を増やす」



ビジネスモデルと競争優位性(強み)

B-EN-Gグループは、システムインテグレーションビジネスとライセンスビジネスという2つの事業を柱とし、安定した収益基盤と高い成長性を確立しています。これらの事業が互いに連携し、さらにグローバルへの展開と新たな事業の推進によって、当社の持続的な成長を牽引する独自のビジネスモデルを形成しています。



2つのビジネスの相互作用が生み出す2つの強み

ライセンスビジネスとシステムインテグレーションビジネスという2つの軸を持つことで、当社は2つの大きな強みをえています。

一つは「製造業のデジタル化支援の知財化」です。B-EN-Gは、SAPに代表されるERPの黎明期から製造業のサプライチェーン領域に特化し、業務プロセスをデジタルで効率化するビジネスに注力してきました。その経験値を詰め込んだ自社開発製品「mcfame (エムシーフレーム)」は、日本の製造業のものづくりへのこだわりとシステムへの高い要求に応え続ける、ライセンスビジネスの強みにつながっています。また、複雑な工程を持つ製造現場向けのソリューションや、医薬品業界の品質管理基準への対応など、ほかのITベンダーが対応できないハードルの高い課題に対応することで、技術的な成果を蓄積し、次のシステムインテグレーションに活かしていくサイクルを確立しています。

もう一つは、「性格の異なる収益の2本柱が生み出す経営基盤の強靱性」です。年率5%成長の安定収益基盤のシステムインテグレーションビジネスと、年率10%成長の成長エンジンを担うライセンスビジネスが2本柱として高い収益をあげることで、経営基盤に強靱性をもたらしています。

このように、システムインテグレーションビジネスを通じて得られる製造業の新しい動向、ニーズ、データ、そして開発した成果は、ライセンスビジネスにも活かされており、2つのビジネスは強靱な収益基盤と、さらなるシナジーを生み出しています。

システムインテグレーションビジネス

▶ P27 ソリューション事業 ▶ P33 システムサポート事業

お客様との長期的な信頼関係をベースに強固なビジネス基盤を構築し、安定的な成長と共に、お客様の課題を深耕し次の展開を支援することで、新たな事業機会となるソリューションの開拓を進めます。

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

ライセンスビジネス

▶ P30 プロダクト事業

「mcfame シリーズ」を中心とした市場優位性の高い自社開発製品の開発・販売によって、収益性と成長性を同時に実現しながら、製品・サービスの進化を継続し成長スピードをさらに加速させます。

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共に、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

グローバル展開

▶ P34 グローバル戦略

アジア新興国を基盤とした海外現地法人による競争優位性を確立し、新規拠点を開拓することでグローバル展開を拡大します。

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

新規事業

製造業を中心としたデジタル化の実績を基に、次世代の成長を牽引する戦略事業を展開していきます。

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

価値創造を支える資本

B-EN-Gグループは、“世の中に創造業を増やす”をパーパスとし、創業以来培ってきた「人的資本」「知的資本」「社会・関係資本」「財務資本」を基盤に新しい価値を創造します。

人的資本

お客様の課題解決を支援する人財育成と多様な人財が活躍・定着する環境の構築

当社グループは、人的資本を事業のコアと捉え、社員を最も重要な資本としています。人的資本の価値向上を経営戦略の最優先事項に掲げ、社員の能力開発を通じてビジネスと社会全体の発展に貢献していきます。

資本強化の取り組み

「社員一人ひとりが“いきいき”と働く組織づくり」を目指し、エンゲージメント向上に注力した結果、総合スコアは73へ上昇しました。

ITやDX人材のニーズに応えるため、社員の教育投資を積極的に支援しています。特に市場価値の高いSAP、AI、分析系の人財育成に力を入れ、資格取得を推奨しています。2024年からは「人的資本タスクフォース」を中心に事業本部と連携し、人材ポートフォリオの検討を開始するなど、人的資本経営を推進しています。社員の能力を最大限に引き出すため、キャリアマップの再構築、報酬制度の改定、賃上げ、社内公募制度の導入などを実現しました。これらは社員のマルチスキル化やローテーション活性化にもつながっています。

また、健康経営、女性活躍推進、福利厚生の充実にも積極的に取り組んでいます。ハイブリッドワークを推奨し、社員のライフスタイルに合わせた働き方も尊重しています。

▶ P35 人財戦略

- エンゲージメント総合スコア(単体)

69 → 71 → 73
(2023年3月) (2024年3月) (2025年3月)

- 資格取得者数

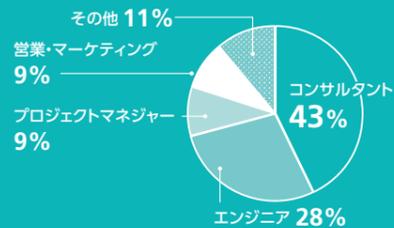
[SAP認定コンサルタント]

338名 (延べ人数、資格未更新者も含む)
(2025年7月時点/連結)

[IPA情報処理技術者(ITパスポート除く)]

368名 (延べ人数)
(2025年7月時点/連結)

- 職種別構成 (2025年4月時点/単体)



- 人財投資 20億~25億円
(2024~2026年度計画)

知的資本

自社開発パッケージ製品と高い信頼性を誇るプロジェクト管理のノウハウ

大規模なプラント建設のプロジェクトノウハウを活かし、数多くの製造業のお客様のシステム導入プロジェクトを成功させてきました。これまで30年以上にわたって蓄積してきた、当社独自の基幹業務システムの導入手法を集約し、高い信頼性を誇るプロジェクト進行に活かしています。

資本強化の取り組み

製造業のシステム開発やERPパッケージの導入を通じて培ってきた経験値を活かし、1996年にリリースした自社開発パッケージ「mcframe」は、多くの製造業のお客様に採用されています。その他にも、新たなパッケージの開発や継続的なアップデートを通じて、社会に価値を提供する自社製品を多数保有しており、お客様の「ものづくり」を多面的に支援する取り組みを進めています。

▶ P27 事業別戦略_ソリューション事業 ▶ P30 事業別戦略_プロダクト事業

▶ P33 事業別戦略_システムサポート事業

- 30年以上にわたる製造業向け基幹システム導入のプロジェクト管理ノウハウ

12件
(2025年7月時点)

- ソフトウェア・研究開発投資・事業開発投資

35億~45億円
(2024~2026年度計画)

社会・関係資本

お客様との持続的な関係、パートナー企業とのパートナーシップ

当社グループは、お客様をはじめとするステークホルダーとの深い信頼関係を重視した事業経営を進めています。

ブランドステートメントである「未来まで、よりそい抜く」に表されている通り、システムの導入後もお客様の新たな課題解決によりそい続けることで、システム導入の価値を継続的に提供しています。自社開発製品の「mcframe」は、お客様にシステムを末永く使っていただくことを前提とした持続的な保守サービスを提供しています。

資本強化の取り組み

企業価値の向上を実現するために不可欠なパートナー企業とのパートナーシップを強化しています。事業を推進する強力なドライバーである「mcframe」の販売・導入を担当するビジネスパートナー企業、他社商材のライセンス企業との協業関係をさらに強化しています。

また、成長戦略の柱の一つであるグローバル展開を加速するため、海外のビジネスパートナーとの関係強化や、資本参加を進めています。

▶ P30 事業別戦略_プロダクト事業 ▶ P34 グローバル戦略

- 累計導入顧客数

3,427社

※SAP、mcframe、mcframe GA、GLASIAIOUSの合計
(2025年3月末時点)

- mcframeビジネスパートナー社数

61社
(2025年4月時点)

- パッケージベンダーの商材取扱数

16件
(2025年7月時点)

財務資本

安定的な収益基盤と次世代の成長に向けた新たな投資のサイクルによる経営

当社グループは、製造業を中心としたシステム導入のノウハウを活かした課題解決型のシステムインテグレーションビジネスと、経験値を詰め込んだ自社製品を中心とするライセンスビジネスの2つを柱として、会社設立当初から安定的な収益基盤を構築してきました。

資本強化の取り組み

自己資本当期純利益率(ROE)を重要な経営指標と捉え、中長期的に20%を上回るROEを達成し続けることを基本的な資本政策とし、健全な財務基盤を確立しています。利益確保の観点から各プロジェクトの採算性を重視し、管理を徹底しています。得られた収益を基に、新製品の開発や人的資本の拡充など、次の世代に向けた成長のための投資を行うことを基本方針として、資本効率を意識して利益を生み出し、今後のさらなる成長につなげています。

▶ P23 CFOメッセージ

- 総資産額

18,451百万円
(2025年3月期)

- 投下資本利益率(ROIC)

25.0%
(2025年3月期)

- 自己資本当期純利益率(ROE)

27.4%
(2025年3月期)

B-EN-Gが解決する社会課題

お客様の業務効率化や生産性向上、労働力不足への対応を支援し、創造的な活動に専念できる仕組みを形にすることで、重要課題と特定したマテリアリティのアクションとなる社会課題の解決に取り組んでいます。

社会課題解決に向けたマテリアリティ

1 ITの活用による社会への価値提供

デジタル化による労働力不足への対応

様々な業務をデジタル化することで、人手不足による課題を解消し、社会に新しい価値が提供されるための時間づくりに貢献しています。

安心・安全の提供

危険な場所での作業や、医療現場の教育をデジタルで実現するソリューションによって、働く人の安全を確保しながら質の高いサービス提供につなげる支援をしています。

ビジネス変革の支援

30年以上にわたり培ってきた技術力と知見に加え、AIやクラウドなどの新たな技術を活用し、お客様のビジネスモデル変革を強力に支援することで、産業全体のビジネスモデル転換を実現します。

2 持続可能な社会の実現

強靱なグローバルサプライチェーンの構築

サプライチェーンを支える信頼性の高いシステムを提供することによって、レジリエンス性のあるグローバルレベルの安定的な供給に貢献しています。

資源使用の低減

デジタル化によって紙の使用量を減らし、森林資源の保護につなげます。また、生産管理システムの導入によって調達の適正化、不良率の低下を実現し、適正な製造・生産を実現しています。

海外の産業発展

グローバル対応のシステムを海外で提供することにより、現地の産業発展と雇用創出につなげます。また、海外拠点向けの会計システム導入による企業がバナンスの強化を実現しています。

3 地球環境・気候変動への対応

脱炭素化社会への貢献

製品単位でCO₂排出量を算定し、可視化する自社製品、ソリューションを開発・提供しています。

4 パートナーシップや協働による新しい価値の創出

ユーザーとの共創によるビジネスの推進

製造業のお客様の製品と当社の製品・サービスを組み合わせることによって新しい価値を生むと共に、お客様のビジネス変革に寄与しています。

5 社会的な責任を果たす企業としての基盤整備と維持

6 安心・安全で働きがいのある労働環境づくり

マテリアリティの詳細と全体像

▶ P40 B-EN-Gグループのマテリアリティ

社会課題解決の事例

グローバル会計システム導入による業務効率化とガバナンスの強化

SAPを導入して海外拠点を含む会計システムを再構築・一元化し、紙証憑の廃止や電子承認、伝票起票の簡素化・自動化等を推進。年間数千時間の業務時間削減を実現すると共に、デジタル化による業務効率化、グローバルな情報一元管理によるガバナンス強化を実現しました。(日本貨物航空株式会社様)



帳票のデジタル化による生産性向上と紙資源の使用量低減

mcframe RAKU-PADを導入し、製造現場や品質管理部門の帳票をデジタル化することで、紙帳票の数を大幅に削減。紙資源の使用量低減のほか、日々の入力業務の簡素化や過去記録の検索・集計スピード向上による生産性の向上が実現されました。(Showa Create Cebu, Inc.様)



VRを活用した看護教育の質の向上と学習機会の確保

mcframe MOTION VR-learningを活用し、看護教育における実習機会の減少や既存CG教材の課題に対応。教員自身が実写VRによるリアルな教材を作成できるようになり、学生の理解度向上や臨場感ある学びを実現しました。限られた実習効果を最大化し、平等かつ潤沢な学習機会を提供する基盤を整備しています。(長岡崇徳大学様)



mcframe 7 CFPを活用したカーボンフットプリント算定への挑戦

CO₂排出量削減目標の達成と、取引先への製品単位CO₂排出量提示のため、mcframe 7 CFPを用いたカーボンフットプリント算定のPoC (Proof of Concept: 概念実証) を実施。mcframe 7の生産実績データに基づいたカーボンフットプリント算定によって、取引先のCO₂排出量可視化・削減に寄与すると共に、自社の排出量削減に向けた具体的な活動を進めています。(北川工業株式会社様)



自社の製品へのIoTシステムの組み込みで製造現場を革新

mcframe SIGNAL CHAINを自社(日本オートマチックマシン株式会社様)が生産した機械に組み込み、機械の稼働状況をクラウド上で確認できるサービスを展開。機械のそばに常駐しなくても稼働状況が把握でき、生産性の向上や業務環境の改善、不良品の発生を減らし資源のムダを低減する新しい付加価値の創出につながっています。(日本オートマチックマシン株式会社様)



成長戦略「BE 2030」

B-EN-Gグループは2025年5月に、2030年度に目指す姿・目標を成長戦略「BE 2030」として策定しました。日本の製造業によりそい、デジタル変革を支援することで、持続可能な成長の実現を目指す「BE 2030」についてご説明します。

・成長戦略「BE 2030」で目指す姿

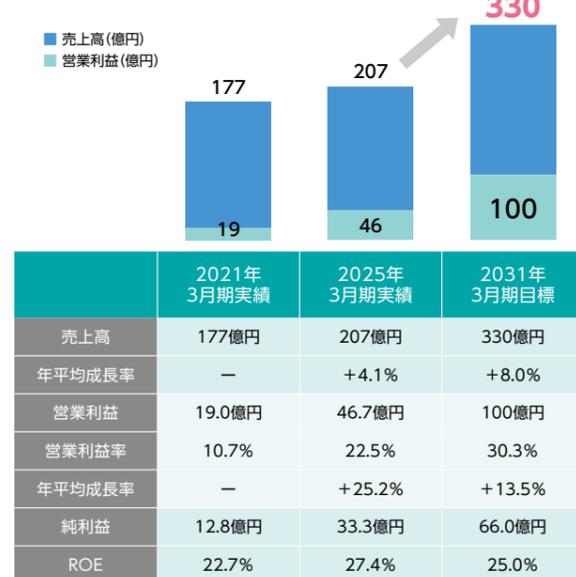
当社グループは、2030年度（2031年3月期）に向けた成長戦略「BE 2030」を策定しました。主な業績目標として、売上高330億円、営業利益100億円、自己資本当期純利益率（ROE）20%以上を設定し、事業を推進してまいります。

「BE 2030」では、ビジネスモデルと成長分野を明確に説明するため、開示セグメントとは別のビジネス区分を用いています。「mcfame」をはじめとする自社製品のライセンス販売を行い高い収益性を誇る「ライセンスビジネス」、製造業向けのIT導

■「BE 2030」のビジネス区分

		「BE 2030」のビジネス区分			
		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	●			

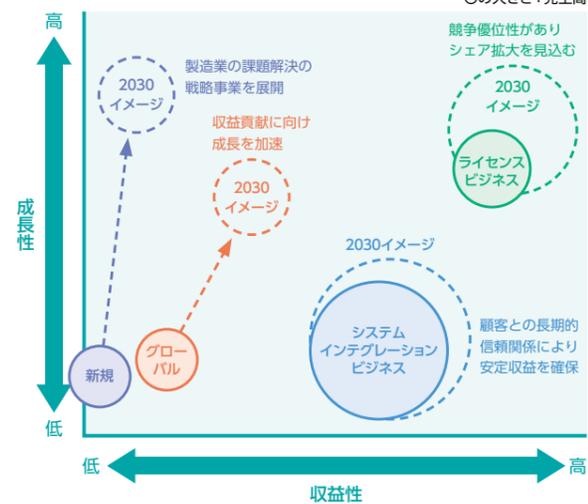
■「BE 2030」成長シナリオ



入支援を行い収益の安定性の高い「システムインテグレーションビジネス」の2つがビジネスの軸であり、強固な収益基盤となります。そして、それら2つの事業で培った顧客基盤と専門性を活用して、「グローバル展開」や「新規事業」の拡大を図り、次世代の成長を牽引するビジネスモデルの構築を進めてまいります。これにより、さらに高収益・高効率な事業構造を目指します。

▶ P15 ビジネスモデルと競争優位性(強み)

■事業ポートフォリオのイメージ



	売上高	営業利益	ROE
新規事業その他	25億円		
グローバル	22億円		
ライセンスビジネス	120億円		
システムインテグレーションビジネス	163億円		
合計	330億円	100億円	20%以上

経営計画「経営Vision 2026」

経営計画「経営Vision 2026」では、B-EN-Gグループが目指す2026年の姿「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。」を掲げ、取り組みを進めてきました。「経営Vision 2026」の概況をご説明します。

・「経営Vision 2026」の進歩

2021年8月に策定した2026年度（2027年3月期）を目標とする経営計画「経営Vision 2026」は、進歩の過程で利益目標を前倒しで達成しました。これを受け、当社を取り巻く環境変化を計画に反映させるべく2023年11月に「経営Vision 2026 改訂版」を発表しました。2026年3月期の業績予想に

おいても、改訂後の目標を前倒しで達成できる見通しです。計画推進の中で、当社は収益力と資本効率の両面で着実な向上を遂げました。「経営Vision 2026」に取り組む中で培った実行力・実現力・成長性は、次なる目標である「BE 2030」の確かな推進力となると考えています。

■業績達成状況

	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
営業利益率	10.7%	14.5%	21.8%	22.5%
当期純利益	12.8億円	21.1億円	32.0億円	33.3億円
ROE	22.7%	—	—	27.4%

■「経営Vision 2026」の施策

「経営Vision 2026」の定性的な施策は継続して取り組みを進めてまいります。

①「ものづくりデジタルイノベーション」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基盤づくりを支援します。

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	顧客の利便性にあわせて、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

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ります。

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

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の発展を支援します。

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
東南アジア・中国圏でのサービス提供の強化	東南アジア・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サステナビリティへの貢献

B-EN-Gグループ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します。

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

CFOメッセージ

成長投資を加速し、
自己資本当期純利益率(ROE)
は20%以上を維持。
独自の財務戦略と
人財戦略で
高い成長を続けます



代表取締役
専務取締役 CFO

別納 成明

2024年度は製造業のデジタル化が追い風に 2つの財務課題を成長投資で解決

2024年度の業績は目標値を大きく超え、良い形で終わることができました。製造業におけるデジタル化のニーズは依然として衰えず、当社にとって良いビジネス環境が続いていると考えています。

この傾向は、当面続くと予測しています。米国のトランプ政権による政策の影響など、社会環境の変化が短期的な変動をもたらす可能性はありますが、事業変革や業務の効率化はあらゆる企業にとっての課題であり、デジタル化への投資は避けて通れないからです。

2024年度は社内の管理会計の仕組みをリニューアルし、業績に関する課題をより迅速かつ効果的に解決できる環境を整えました。これまでも四半期ごとの売上・利益等の業績見通し管理は行っていましたが、月次で把握できるようになり、次の打ち手や対策を素早く考えられるようになりました。経営判断のスピード化を実現しています。

また、2024年度のROEは27%台と高い水準に落ち着き

ました。今後も20%以上の水準を維持していく方針です。

一方で、財務面ではキャッシュの残高が積み上がっている点を課題の一つとして認識しています。成長に向けた投資は増額していますが、この4～5年はそれを上回る利益の増額によってキャッシュが蓄積され、総資産におけるウェイトが高まっています。キャッシュの増加は決して悪いことではありませんが、資産効率の観点で見ると必ずしも望ましい傾向ではないため、キャッシュをいかに有効活用していくかを強く意識しています。

もう一つの課題は、財務レバレッジです。自己資本比率が73%と高い水準にあり、経営の安定性には貢献していますが、ROEの観点ではネガティブに働きます。今後、負債を梃子にした成長投資を図るのか、株主還元を強めるのか、方向を定める必要があると考えています。

2025年5月に公表した最新の成長戦略「BE 2030」では、今後5年間のキャピタルアロケーション（資本配分）を明確にしました。これは、資本をどのように活用していくかという長期的な見通しを示すものです。このキャピタルアロケーションは、今後も高い水準でROEを維持できるかどうかにか直結する非常に重要なトピックであると考えています。

「経営Vision 2026」で掲げた投資計画は順調 次の成長を見据え、継続的に投資を促進

当社は、持続的な成長に寄与する投資を積極的に行っています。「経営Vision 2026」で掲げた投資計画は、2024年度もほぼ計画通り順調に進みました。主な投資対象は「開発」「人財」「ビジネス基盤」「M&A」です。

まず「開発（ソフトウェア・研究開発投資と事業開発投資）」は、2024年度は13.0億円を投資しました。「mcfame」を中心とする既存製品のSaaS*化、変革のためのデジタルトランスフォーメーション（DX）に向けた製品とサービスの開発、次世代技術の調査などを行いました。その実績の一つが、昨年度にmcfameのSaaS版「mcfame X」をリリースしたこと。今年度は、mcfame Xの販売をさらに強化していきます。SaaS製品はインフラ構築の制約が少なく、導入が容易で素早い展開が可能です。SaaSは海外のビジネス展開における重要な役割を果たすと考えており、実際に海外での案件も動き始めました。今後もmcfame Xへの投資を継続し、ライセンス事業の大きな柱に育てていきたいと考えています。

次に「人財」は、2024年度に5.6億円を投資しました。教育制度と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充実、時流に合わせた給与水準の改定、採用戦略の強化などに投じています。事業の拡大に合わせて採用人数を増やすと共に、従業員教育も一層充実させました。

IT業界における人材の不足感は年々高まっており、流動化も加速しています。優秀な人材を獲得し、維持していくには、継続的な投資がますます重要になっていきます。国内の大手IT企業などを参考にしながら、魅力的な待遇を実現していきます。

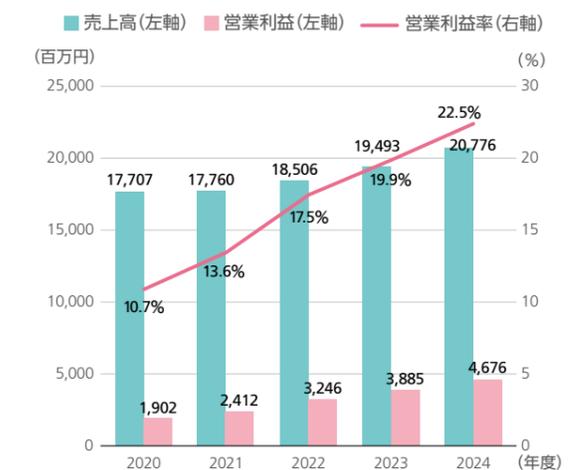
「ビジネス基盤」への投資は、2024年度は2.6億円を投じました。SaaSビジネスを推進するためのシステム基盤の整備、新たなビジネスを支える社内のデジタル化、サステナビリティの推進、労働環境の改善に向けたオフィスのリニューアルなどに使っています。人材の獲得と定着のためには、働きやすい環境を提供することが非常に重要だと考えています。

スピード感を持って事業を拡大し、パートナー企業との協業を加速するために「M&A」への投資も行いました。

その一つが、三谷産業株式会社（石川県金沢市）のグループ会社で、ベトナムでソフトウェア開発およびパッケージソフト導入支援サービスの実績を持つAureole Information Technology社への資本参加です。グローバル展開は2030年に向けた柱の一つであり、海外に向けたM&Aは今後も重

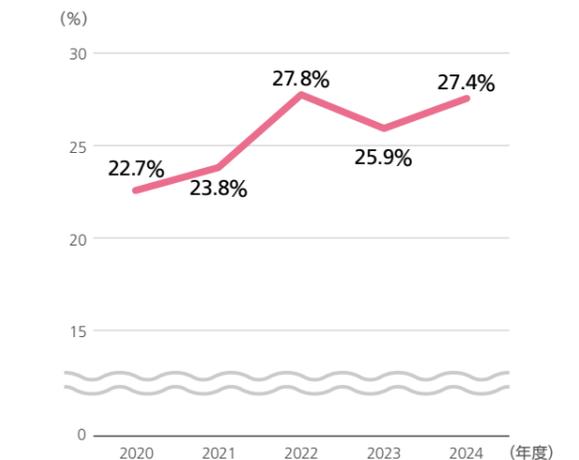
*SaaS: Software as a Service。クラウド上にあるソフトウェアをインターネット経由で利用できるサービス形態

売上高、営業利益、営業利益率

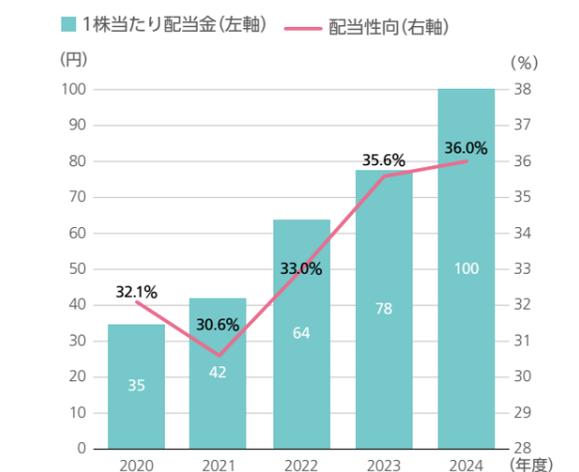


※2021年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

ROE



1株当たり配当金、配当性向



※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

CFOメッセージ

要であると考えています。

また、現場帳票システムでトップシェアを誇る「i-Reporter (アイレポーター)」を開発・販売する株式会社シムトップス(品川区)にも出資しました。サプライチェーンマネジメントや現場のデジタル化といった、当社の主要ビジネスにとって非常に頼もしいパートナーです。mcframeとの連携を強化し、製品とサービスの充実を図っていきます。

成長戦略「BE 2030」を推進 配当性向は50%を上回るレベルを維持

当社は2021年度に、2027年3月期をゴールとした「経営Vision 2026」を策定しましたが、目標より4年ほど早く利益目標を達成しました。そこで、2023年11月に「経営Vision 2026 改訂版」を発表し、さらに高い業績目標を設定しました。しかしその目標も2026年3月期には達成できる目途が見えてきたため、2030年に向けた成長戦略を新たに策定し、「BE 2030」として発表しました。

ただし、経営Vision 2026 改訂版に示した数値目標は確かに達成したものの、定性的な目標や経営戦略のすべてを達成できたわけではありません。その実現に向けて引き続き努力しながら、「BE 2030」で描く事業のストーリーと数値目標達成の実現に向けて進んでいきます。

BE 2030では、売上高330億円、ROE20%台の維持、そして年平均10%の利益成長を掲げています。この高い成長を実現するための資本配分を、次のように考えています。

2025年度から2030年度においては、成長のための投資(製品開発投資とM&A)と、株主への還元重点的に配分します。この期間に見込まれるキャッシュインの総額は525億円です。これを、成長投資に320億円、株主還元150億円、手元資金に55億円と配分する計画です。この結果、自己資本比率は2024年度の73%から2030年度には65%に変動すると見込んでいます。

成長への投資をしっかりと継続しながら、連結配当性向は中長期的に50%を上回る水準を維持するという方針です。

成長戦略については、「成長を牽引するビジネス」と「安定的に伸びるビジネス」の大きく2つに分けて考えています。前者の主体は、ライセンスビジネスです。昨年度から新たに加わったSaaS製品は、数年後から本格的に売上に貢献していくでしょう。既存の製品と合わせて、ライセンスビジネスの2桁成長を維持していきます。

一方、「安定的に伸びるビジネス」として、システムインテグレーション(SI)ビジネスを継続していきます。SIビジネスは安定した収益基盤であるだけでなく、業界の新たな動きや顧客のニーズをいち早く把握するための「アンテナ」の役割も果たして



います。SIビジネスを通じて得られる製造業の新しい動向、ニーズ、データ、そして開発した成果は、ライセンスビジネスにも活かされています。この好循環を、今後もしっかりと継続していく考えです。

グローバル展開、および新たなビジネスへの取り組みも、重要な成長領域です。前述した2つのビジネスと比べて金額は大きくないものの、2桁成長を見込んでいます。

M&Aは今後、当社を成長させる重要な経営施策です。長期的な投資資金の調達手段として借入も積極的に活用しながら、大型のM&Aも視野に入れて進めていきます。前述のキャピタルアロケーションもこの考えに基づいており、その結果として2030年度の目標達成を目指します。

人的資本経営の課題は「人材の確保」 製造業の知見を持つ第二新卒を新たな戦力へ

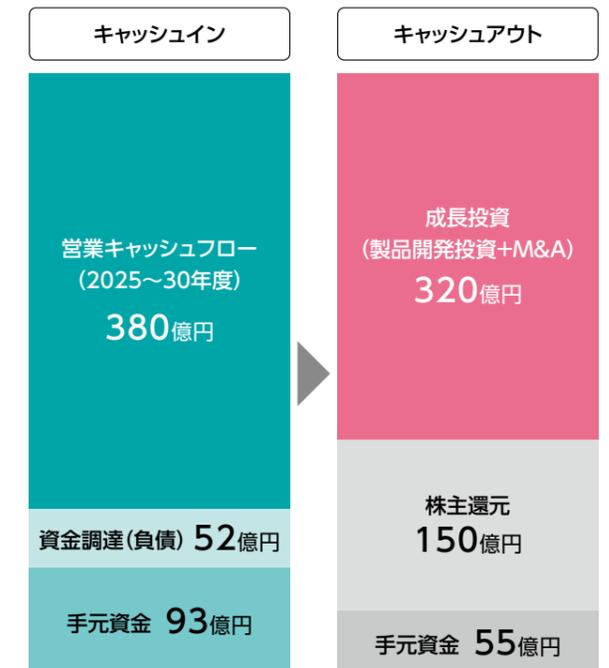
非財務資本、特に「人材」への注目が集まっています。当社の人的資本経営の最大の課題は、IT人材の確保です。

少子高齢化の影響により、どの業界においても新卒採用はますます難しくなっています。一方、中途採用は本来「すぐに活躍できる即戦力」を求めめるものです。しかし、同業他社も同じ考えであるため、ここ数年でIT経験者の採用が極めて難しくなってきました。

そこで当社は、中途採用の方針を「育成採用」に切り替えました。これは、第二新卒やIT未経験者を採用し、社内教育するというものです。この方針転換は、当社の人財戦略に良い結果をもたらしています。中途採用に応募してくれる若手の人材には、製造業から転職してくる技術系の人が多くいるからです。新卒で製造業に入社し、何年か現場を経験した後、ITに

「BE 2030」で新たに掲げたキャピタルアロケーションの計画

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。



	2024年度	2030年度
現預金総資産比率	51%	16%
手元資金の売上月数	5.4 カ月	2.0 カ月
自己資本比率	73%	65%

「経営Vision 2026」の成長投資の実績

	<2024年度実施事項>	<2024~26年度投資予定額>
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 	35億~45億円 2024年度 13.0億円 2025年度 15億円
人財投資	<ul style="list-style-type: none"> 教育制度・人材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 	20億~25億円* 2024年度 5.6億円 2025年度 9億円
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 	6億~10億円 2024年度 2.6億円 2025年度 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 	2024年度 3.5億円

*人件費増額分(2023年度を上回る人件費)+教育費総額で算出

事業別戦略

ソリューション事業

常務取締役
ソリューション事業本部長
中野 敦士



Vision

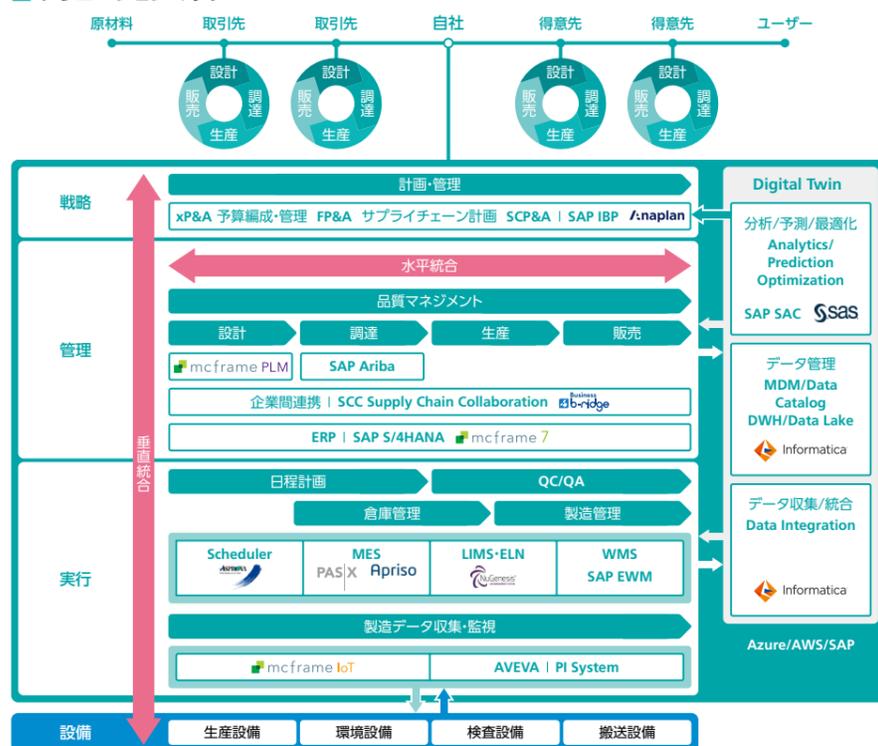
人の成長をビジネスの基盤とし、
社会価値・顧客価値の創造に向けて挑戦するチームへ

当社は1991年に日本初のSAPパートナーとなり、1993年に国内第一号SAPユーザーへの導入を実現しました。以降、ERP導入支援のリーディングカンパニーとしてSAP関連事業を推進し、豊富な実績を有しています。ソリューション事業では、“製造業のシステム導入における豊富な知見と経験”と“プロジェクトマネジメント力×組み合わせ力による課題解決力”を強みに、多くのお客様と長期にわたり信頼関係を構築し、お客様の「ものづくりのDX」の実現を支援しています。

・お客様のデジタル化を段階的に支援

SAPをはじめとしたERP・基幹システムを中心に、お客様の状況や業務内容に応じて、必要な機能を携える拡張ソリューションを組み合わせ提供し、包括的なデジタル化の支援を行っています。デジタル化で目指す姿はお客様によって様々であり、お客様の社内で行われている業務内容によっても異なります。お客様のデジタル化のステージに合わせて、顕在化している課題の解決を目指すと共に、未来のビジネスに向けた準備を段階的に支援しています。

■ ソリューションマップ



・事業の強み

製造業のシステム導入における豊富な知見と経験

国内製造業へのERP導入のパイオニアとして、30年以上にわたり製造業のお客様のシステム導入を支援してきた経験と、その過程で蓄積してきた知見を活かし、個々のお客様に対して最適なシステムを提案・構築しています。

プロジェクトマネジメント力×組み合わせ力による課題解決力

大規模プラント建設のプロジェクト管理ノウハウを基に、数多くのシステム導入プロジェクトを完遂してきました。お客様の課題やニーズに合わせて基幹システムと周辺製品の最適な組み合わせを提案し、DX推進に向けた支援を行っています。

・事業方針と施策

基本方針

事業環境変化への対応と、人財を核とした成長への投資

お客様のDX推進に向けたデジタルシフトの支援、特にB-EN-Gが得意とするヘルスケア領域、サプライチェーン領域におけるビジネスを強化します。また「SAP ERP 6.0」の標準保守が2027年末に期限を迎える「2027年問題」や、クラウドシフトなどの事業環境変化を見据えた、次のビジネスの創出に挑戦し続けます。これらの施策を実現するための事業基盤の整備として、組織力の強化、人材育成に注力します。

達成目標

2026年度 ソリューション事業売上高 140億円

重点施策

デジタルシフト視点での価値提供の強化

顧客との長期的な関係を基盤としたビジネス成長を継続しながら、データを活用した顧客のデジタルシフトを支援するビジネスをさらに強化します。

健康・安全の領域に向けたソリューションの強化

ソリューション事業が得意とするヘルスケア領域、SCM領域におけるビジネスを強化すると共に、最新技術を活用した安心・安全な現場づくりのためのソリューションを提供します。

持続的なサプライチェーンを支援するソリューションの提供

レジリエント&アジリティなサプライチェーンの構築に向けた、垂直連携、拠点間・企業間連携を進めるソリューション、カーボンニュートラル社会の実現に貢献するソリューションの提供・開発を進めます。

ソリューション事業の命題としての「挑戦する人」づくり

ビジネスを成長するために欠かせない、人材の成長への投資、取り組みを強化します。

・2024年度の実績と進捗

・事業の中心であるERP・基幹システムの導入と、高付加価値な拡張ソリューションのビジネスをバランス良く受注した結果、受注・売上ともに順調に伸ばしました。2026年度の売上目標140億円に対し、2024年度は131.5億円の実績(達成率94%)となりました。
・お客様のニーズによりそった提案を強化し、継続的な受注につなげることができました。
・プロジェクトの採算性の改善に努め、利益率が継続的に向上しました。利益の向上とプロジェクト品質の維持向上とを両立させた結果、お客様から高い評価をいただくことができました。
・データ活用ビジネス、データセントリックビジネスが着実に成長しました。また、顧客のビジネスモデルを変革する「ユーザー共創型ビジネス」の新たな事例も発表し、「変革のためのDX」の実現に向けて前進しました。
・教育プログラムの充実や本部内の制度拡充に努め、社員エンゲージメントの向上につなげました。



・2025年度の事業概況と戦略

事業環境

短期的に世界経済の成長鈍化が見込まれるものの、製造業のDXニーズは依然として高く、顧客のIT投資は継続すると見込まれます。また、人手不足を補う手段としてのデジタル化はさらに進行すると予測しています。

主要な施策

顧客との信頼関係に基づく課題解決・提案活動の推進

顧客の業務プロセスにおける課題を把握し、最適なソリューションを戦略的に提案するための活動を推進します。

プロジェクトマネジメント力の継続的な強化

顧客の満足度向上、高収益を実現するためのプロジェクトマネジメント力の強化に継続的に取り組みます。

グループ内外のネットワークの構築

B-EN-Gグループ各社、およびライセンサー、パートナー各社との関係をさらに強化し、事業の成長ドライバーとします。

時代の変化に適応した人材育成とスキル向上

事業環境の変化スピードに適応し、柔軟に対応できる人材の育成とスキルの強化を目指します。

ソリューション事業は、1991年にSAPの日本初のパートナーとして始動して以来、多くの困難を乗り越えながら、日本の製造業へのERP導入支援における実績を着実に積み上げ、成長してきました。その黎明期から現在に至る軌跡を、当時を知る担当者が振り返り、強みの源流に迫ります。

製造業のデジタル変革を担うパートナーとして これまでもこれからも成長を支援し続ける

学生時代に経営工学を学んでいた私は、当時注目され始めたERPパッケージに関心を持っていました。(B-EN-Gの前身である)東洋エンジニアリング社が産業システム事業本部を立ち上げ、SAPの評価を始めたばかりと知り、新事業の活気にも惹かれて1992年に入社しました。

当時の日本のお客様がSAPに求めるニーズは、「業務プロセスの標準化」「ライフサイクルコストの効率化」、そして「グローバル経営管理の実現」の3点です。例えば、ある製薬会社からは、世界の大手製薬会社が採用する標準的な業務プロセスをパッケージで導入したいというご要望がありました。また、ある電気機器メーカー様はグローバル経営強化のため、90社ある海外現地法人に一律にSAPを導入したいと考えていました。まだSAPの日本法人の設立前で、必死で英語のマニュアルを読みこなし、実装する機能を想像しながら、ドイツにあるSAPの本社と時差を越えて電話でやり取りを重ねていました。その頃のことは、今でも鮮明に覚えています。

1995年頃からSAPの導入案件が徐々に増え、複数のプロジェクト品質を横断的に確認・支援する活動、今で言うCoE^{*1}を立ち上げました。

そして1999年にB-EN-Gが誕生しますが、当時はプロジェクトが増える一方で人材の採用・教育が追い付かず、多忙を極める日々でした。当初9名でスタートしたSAP事業本部も、この頃には総勢300名体制へと拡大していました。SAPの導入コンサルティングは、お客様の要件とSAPの機能とをすり合わせ、仮説検証とデータに基づいた課題解決が求められます。



プロジェクトメンバーと作業着姿で、医薬品MES導入の軌跡を語る(2009年)

私自身がPM(プロジェクトマネージャー)として業務をこなしながら、高度なスキルを持つ人材の育成にも力を注ぎました。

2005年には、ERPの拡張ソリューションとして



宮澤由美子

取締役
ソリューション
事業本部
副事業本部長

MES^{*2}も手がけるようになります。当社のロゴ入り作業着とヘルメットを着用して、工場現場に出入りしたのは楽しい思い出です。作業指示書の表示に6分かっていた時間を3秒に短縮したこともありました。当時を知るメンバーからは今でも、「コンピュータシステムは人間がつくったもの。必ず解決策はある」と自分に言い聞かせながら奔走していた、と言われることがあります。

2011年に立ち上がったコンサルティング統括本部では、新たなサービスの企画構想に着手し、企業間連携サービス「Business b-ridge」をスタートさせました。部門・会社をまたぐ業務プロセスや情報を柔軟かつ安全につなげる仕組みがあれば、生産性は上がり、よりコラボレーティブなチームをつくることができます。それは、複数社にまたがるインテグレーションが必要となる私たち自身のプロジェクトでも痛感していた課題でした。

困難な状況に直面しても途中で諦めることなく、常にお客様の業務課題と向き合い続けてきたことで、今では「お客様の業務プロセスもSAPも深く理解している」と胸を張って言えるようになりました。16年以上の取引実績のあるお客様が62%を占めるという事実は、それだけ厚い信頼をいただき、未来を共に担うパートナーとしてご評価いただいているという証です。

これからも変わらず日本の製造業によりそい抜き、成長を支援してまいります。

^{*1} CoE(Center of Excellence): 特定の分野において高い専門性や知識を持つチームや部門のこと
^{*2} MES(Manufacturing Execution System): 製造実行システムを指し、工場の現場レベルでの生産活動をリアルタイムで管理・監視するシステムのこと

プロダクト事業

常務取締役
プロダクト事業本部長
佐藤 雄祐



Vision

先進的なテクノロジーや画期的なアイデアで
お客様の変革を助ける製品・サービスを提供する

自社製品である「mcframeシリーズ」「GLASIAOUS」「Business b-ridge」の開発・販売・導入を行っています。主力製品である「mcframeシリーズ」を中心に、製造業のものづくりをITで支えるシステムを展開しています。製造業の課題解決を通じて培ってきたノウハウを詰め込んだ製品を、ビジネスパートナーやお客様からのフィードバックによってさらに進化させ、サプライチェーン管理を中心としたビジネスの強化とグローバル展開を支援しています。

・製造業のものづくりを多面的に支援

購買から生産・販売・原価までのサプライチェーン管理を実現する「mcframe 7」をはじめとしたmcframeシリーズは、ものづくりに関わるあらゆる業務や情報を管理する、製造業のためのデジタルプラットフォームです。その他、SaaS型のグローバル会計サービスを提供するGLASIAOUS、企業間連携を実現するBusiness b-ridge等の自社製品を提供し、グローバルに活躍する日本の製造業のものづくりを多面的に支援しています。

■ 製品の対応領域



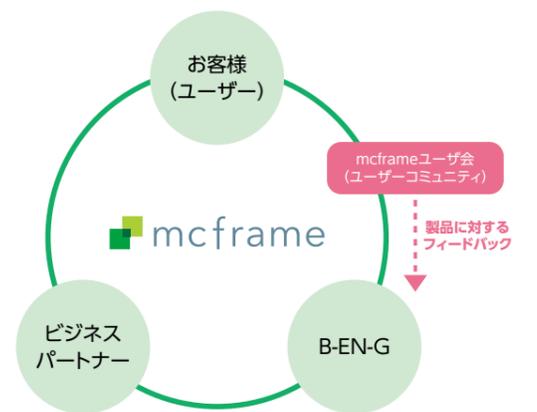
・事業の強み

製造業のニーズを反映する製品開発力

製造業の業務プロセスに精通した当社が開発するmcframeは、お客様やビジネスパートナーとの強固な関係を通じて得られるフィードバックを素早く製品へ反映しています。これにより、市場のニーズに即した製品としての独自性を確立しています。

エコシステムによるビジネスモデルの構築

ビジネスパートナーとの強固な協業体制と、ユーザーコミュニティを通じたお客様との密接な関係づくりによってエコシステムを構築しています。お客様、ビジネスパートナー、B-EN-Gとが相互に連携することで、製品とビジネスの継続的な進化を実現しています。



事業別戦略

・事業方針と施策

事業方針

国内と世界で戦う製造業を支える製品・サービスの提供

基幹システムのクラウド化という市場動向とニーズの変遷に合わせ、オンプレミス型とSaaS型との2本立てによるビジネスを展開します。そのための製品開発およびビジネス推進の体制拡充に向け、製品の販売および導入を担当するパートナー企業との協力関係強化と人材育成の取り組みを進めます。また、お客様におけるサステナビリティ対応のニーズに応える製品・サービスの開発を強化していきます。

達成目標

2026年度 プロダクト事業 売上高 75億円

重点施策

オンプレミス型ビジネスとSaaS型ビジネスの両立

オンプレミス型製品であるmcframe 7を継続的に展開しながら、mcframe XによるSaaS型ビジネスを本格的に展開し、プロダクト事業の拡大を目指します。

製品戦略・商品開発体制の強化

全世界で利用できる製品・サービスの提供に向けた製品戦略の立案、mcframe 7とmcframe Xの並行開発を実現するための開発体制を強化します。

パートナービジネスの拡大

自社開発製品のプレゼンス向上と、協働によるビジネス拡大を目指して、パートナー企業との関係を強化します。

サステナビリティの実現に向けた製品・サービスの提供

製造業のサステナビリティ対応を支援する製品・サービスの開発・拡充を推進します。

プロダクト事業のビジョンを実現する人材育成と組織設計

プロダクト事業のビジョンを実現するための人材育成と、その基盤となる組織設計の取り組みを強化します。

・2024年度の実績と進捗

- ・ビジネスパートナーとの戦略的なパートナーシップと、顧客との良好な関係のもとで、自社製品のライセンス販売が成長しました。2026年度の売上目標75億円に対し、2024年度は70.8億円（達成率94%）となりました。
- ・自社開発製品「mcframe」のブランド力が向上し、市場におけるポジショニングがさらに強化されました。それに伴うビジネスパートナーの拡大・強化により、ライセンス販売が伸長し売上高・利益ともに向上しました。
- ・SaaS型の「mcframe X」の販売を本格的にスタートさせ、引き合いが順調に増加しました。また、グローバル・グループ企業向け会計パッケージ「GLASIAOUS」も引き続き導入社数を順調に伸ばしました。
- ・組織内の職種とそれに適合したキャリアプラン設計の見直しを行い、社員のキャリア選択とスキルの育成計画の充実化を図りました。



・2025年度の事業概況と戦略

事業環境

国内製造業の先行きは不透明であるものの、「2025年の崖」を迎える中でレガシーシステム脱却への動きが継続し、パッケージシステムの導入に対する需要は増加すると見込まれます。

主要な施策

オンプレミス型&SaaS型ビジネスのデュアル戦略の推進

オンプレミス型の収益性を維持しながら、次世代のSaaS型ビジネスの成長を加速させるためのビジネスモデルの確立に注力します。

カスタマーサクセスを中心に据えたビジネスモデルの構築

顧客のカスタマーサクセスを中心に、各種の活動がプロダクト事業の成長につながるビジネスモデルを構築し、事業成長の要とします。

高付加価値化の推進

これまで提供してきた「業務の効率化」を中心とする付加価値に加え、業務のサジェスチョン（提案）を行うことによる、より高い付加価値の提供を目指します。

海外現地法人、海外パートナーと協働した海外市場の拡大

各国現地法人、および海外のパートナーとの協力関係を推進し、ビジネスの拡大に貢献します。

未来へ向けた人材育成

社員一人ひとりのキャリアと当社のビジネスが、シナジーを持って成長するための育成プランを推進します。

Backstory

プロダクト事業は、独自に開発した製造業向けERP「mcframe」を軸とした競争力のある自社製品の提供を通じて、高い収益力で成長戦略の中核を担っています。同事業の成長と共に歩んできた担当者が、これまでの軌跡を振り返り、今につながる強みの源泉を解き明かします。

mcframeとの出会いから製造業の未来を拓く軌跡

私のmcframeとの出会いは、1999年のB-EN-G設立の頃に遡ります。当時、生産管理システムは各社の要件に合わせてオーダーメイドで構築するスクラッチ開発が主流でしたが、mcframeは「フレームワーク」というコンセプトを掲げ、パッケージでありながらお客様の多様な要件に柔軟に対応できる画期的な製品として誕生しました。

私が最初に担当したのは、mcframeのプリセールスの仕事でした。お客様にmcframeの機能を説明し、デモンストレーションを行う営業支援活動です。標準機能を活用しながら、時にはmcframe専用の開発ツールである「FrameManager」を用いて簡易なカスタマイズを交え、お客様のニーズを盛り込んだデモを行っていました。お客様の業務イメージを明確にしたプレゼンは強い説得力があると同時に、mcframeの柔軟性をアピールすることができたと思います。

ビジネスの成長に伴い、より効率的に進めるため、ビジネスパートナーによる間接販売モデルへと移行し始めました。自社の直接販売だけではリーチできなかった地域や業界へと展開が進むと共に、連携するソリューションの幅が広がり、mcframe単独では実現が難しかった領域にもビジネスが広がっていきました。その一方で痛感したのは、mcframeを深く理解し、私たちと同じビジョンを共有できる人材を社外に育成することの重要性でした。そのため、パートナー各社への支援の強化や信頼関係づくりに注力し、これが現在のパートナービジネスの礎になっていると考えています。

次に私が担当したのは、mcframeのグローバル展開を推進するマーケティングでした。その際、海外拠点では日本人マネー



大勢の参加者が耳を傾ける展示会のブースで、自社の製品を紹介（2016年）

※リマニュファクチャリング：使用済みの製品を回収し、分解、洗浄、検査、補修、加工、再組立、そして最終検査を経て、新品と同等の機能を持つ状態にまで再生させるプロセス

入交俊行

取締役
プロダクト
事業本部
副事業本部長



ジャー中心のマネジメントに課題が多いことを知り、現地でのmcframeコミュニティづくりに着手しました。日本人同士のつながりだけでなく、ローカルスタッフ間のコミュニケーションを促進することが非常に重要で、共に成長していくための土台づくりに貢献できたことは大きな成果だと自負しています。

その後、私はmcframeの次世代製品を企画・開発する部門へと移りました。IoT、XR、AIといった新たな技術を取り込んで実装することで、mcframeの技術基盤は大きく広がり、製品としての進化を加速させることができたと思います。

現在は、mcframeを中心とした自社開発製品の企画・開発責任者を務めています。SaaSや生成AIといった技術トレンドをいち早く製品に取り込み、2024年には「カスタマイズ可能なSaaS型SCMシステム」として「mcframe X」をリリースしました。これにより、従来の「自社の競争力を最大限にシステム化するフレームワーク型アプローチ」に加えて、新たに「パッケージの進化に合わせて最新の技術を導入しながら自社の業務を成長させるSaaS型アプローチ」の2つの選択肢をお客様に提供できるようになりました。

今後のmcframeの意義・役割は、単なる製造プロセスの効率化にとどまらず、「社会の持続可能性（サステナビリティ）」への貢献にあると私は考えています。具体的には、リマニュファクチャリング*のプロセスを実現する基盤となることです。そのためには、シミュレーション機能の強化や、製造プロセスの情報連携の深化が不可欠です。

mcframeが社会的な意義を持って貢献できる世界を目指し、これからも挑戦し続けます。

システムサポート事業

ビジネスシステムサービス株式会社
代表取締役・取締役社長
志村 健二



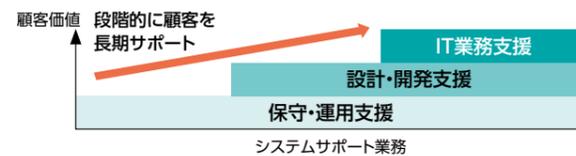
Vision

保守業務に強みを持つ会社として継続的に成長し、お客様によりそい、成功を支援する伴走者になる

システムサポート事業は、ERPの保守業務をコアとして、システムライフサイクルを通じてお客様を支援しています。企業の経営判断に不可欠なITシステムは、ERPを中心に多種多様なアプリケーションが複雑に連携し合い、その安定的な稼働には高度な専門知識と継続的な対応が求められます。当社は業務やシステムを熟知したIT支援パートナーとして、長期にわたる保守の実績から得た知見をさらに磨き、お客様のDX実現に欠かせない存在となることを目指します。

・顧客のDXを確実に前進させる伴走型支援

お客様のビジネス環境の変化に対応するため、保守・運用のみならず、設計・開発領域からIT業務までをサポートし、お客様のERP活用を促します。また、不足するIT支援をパートナーとして補い、お客様のデジタル変革を後押しします。



・事業方針と施策

基本方針

「守りのDX」の推進によって顧客の成長を支援

あらゆる業界でデジタル変革が求められる中、DXの最初のステップである「守りのDX（効率化のためのDX）」の推進が企業の課題となっています。長年にわたるお客様のシステムサポートを通じて蓄積したIT活用の知見とノウハウを活用し、ERPを中心とした「守りのDX」を支援してお客様の成長を支えます。

達成目標

2026年度 システムサポート事業 売上高 5億円

重点施策

SAPを軸としたAMS*事業の安定成長

知財の共有と活用によって、顧客の業務変化に対して効率的に保守サービスを提供しつつ、お客様の業務のデジタルシフトによる成長と高収益化を目指します。

*AMS：アプリケーション・マネジメント・サービス=システムの運用保守を請け負うサービス

設計・開発領域の収益の安定と事業の拡大

プロダクト事業と連携してmcframeの上流工程のスキルを向上させ、収益安定と事業拡大を目指します。

・2025年度の事業概況と戦略

主要な施策

システムライフサイクルを通じた包括的案件的拡大

顧客との強固な関係を築くことでシステムライフサイクルを通じた包括的な案件の受注を増やし、安定した収益を確保します。

mcframeビジネスの利益率向上

運用保守に加えて開発領域にも参画し、利益率の向上につなげます。

拡張ソリューション商材保守への段階的な参入

ソリューション事業で取り扱っている拡張ソリューションの保守体制を整備し、上流領域に挑戦します。

社員の育成と人材確保

役割レベルごとのスキルアップと多様性のある採用により、動員力を確保します。

グローバル戦略

B-EN-Gはアジアに4拠点、米国に1拠点の海外現地法人を有し、現地のパートナーとも連携しながら日系企業の海外展開をITで支援しています。日系のIT企業としては、海外で確かな実績を築いてきた数少ない存在です。国や地域ごとに商習慣や会計ルール、税制などが異なるため、グローバルで統一された基幹システムの導入や運用は大きな困難を伴います。B-EN-Gは、世界30カ国以上での導入実績を基に、こうした背景を理解しながら、現地と本国の制度の両立といった課題に対して豊富な経験とノウハウを活かし、お客様の海外でのビジネス展開を支えています。

グローバル展開を可能とする強み

■ 日系製造業の進出先を中心とする海外現地法人の設立

日系製造業が多く進出するアジア地域を中心に、海外現地法人を設立し、20年以上にわたり海外での支援の実績をつくってきました。

■ 海外現地における直接サポート

日本からの遠隔による支援ではなく、海外現地法人による現地での導入・保守の支援を行っています。現地法人のローカルメンバーがお客様の海外拠点のスタッフと現地の言葉でコミュニケーションを取ることで、円滑でスピード感のあるシステム導入を実現しています。また、現地で蓄積される海外独自のシステム導入のノウハウを活用し、B-EN-Gにしか提供できないシステム導入・サポートを実現しています。

■ 海外での柔軟な利用を可能にする製品開発

多言語・多通貨に対応すると共に、各国の税制に柔軟に対応するためのローカライズを前提とした製品を開発することで、世界各国で使用することのできるシステムを提供しています。また、海外拠点で独自のオプション開発を行い、現地の細やかなニーズに対応していきます。

海外展開の実績と方針

自社開発製品を中心に、海外での利用実績を順調に増やしています。また、グローバル・グループ企業向け会計/ERPパッケージである「GLASIAOUS（グラシアス）」は、これまでに36の国と地域、1700社を超えるお客様に導入されています（2025年7月時点）。B-EN-Gの海外現地法人スタッフが日本本社と協力しながら導入・サポートを行うほか、海外のビジネスパートナーとも協

かし、260名以上の体制でグローバルビジネスを推進しています。今後は、日本の製造業が培ってきた「ものづくり」の強みを、システム導入を通じて各国のローカル企業にも展開していくことを視野に入れ、既存の体制の強化・拡大と新しい国への進出によって、B-EN-Gのグローバルビジネスを拡大していきます。

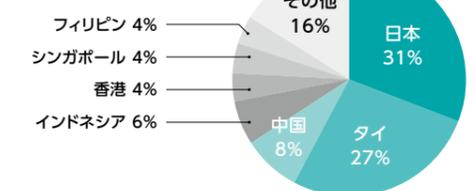
■ B-EN-Gの海外現地法人

海外パートナー企業含め268名体制でビジネスを推進

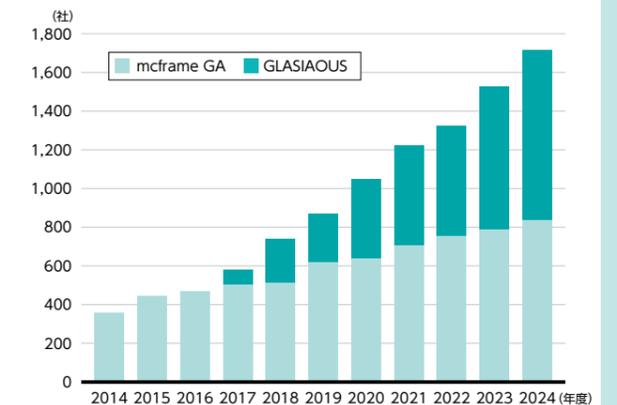


(2025年3月末時点)

■ 国別導入実績割合



■ 海外での導入実績



方針・求める人財像

・人的資本経営の推進

「世の中に創造業を増やす」をパーパスとしているB-EN-Gグループは人的資本が事業のコアであり、社員一人ひとりを貴重な人的資本と捉えています。そして人的資本の価値向上を経営戦略の最優先事項とし、その能力開発を通じてビジネスの発展、そして社会全体の発展に貢献することを目指します。

■ 2024年～26年度 経営資源投資計画

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 	20億～ 25億円

・求める人財像

当社グループの求める人財像は、高度な専門性(技術力)と問題解決力を持ち、リーダーシップを発揮できる「チャレンジ精神あふれるプロフェッショナル人財」です。語学力とコミュニケーションスキルも土台となるスキルとして求められます。

・社員エンゲージメント向上活動

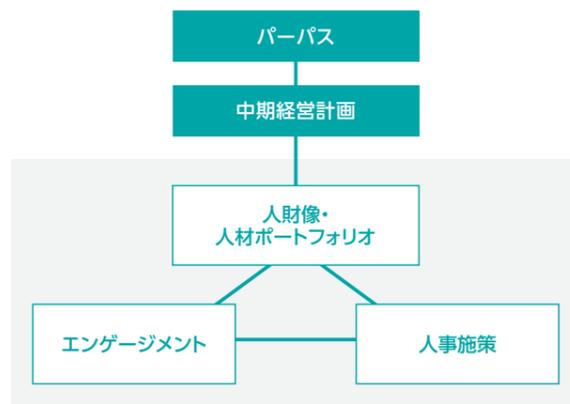
当社は社員エンゲージメントを「社員が、組織の戦略や目標を理解した上で、従事する仕事に意味や働きがいを見出し、社員と組織の成長を実現する自発的な貢献意欲」と定義し、様々な社員エンゲージメントの向上活動に取り組んでいます。



■ 活動指針

- ・「社員一人ひとりが“いきいき”と働く組織づくり」を目指した活動とする。
- ・すべての組織が取り組む活動とする。
- ・継続的に活動する。一過性で終わりにしない。恒常的かつ自律的な取り組みにしていきたい。
- ・改善に向けた「プロセス」を重要視する活動とする。

■ 人的資本価値向上モデル



一人ひとりが独立したプロフェッショナルとなり、自らのアスピレーション(希望・志望)やWill(意思)を大事にしながら、社会価値・顧客価値の創造に向けて挑戦できる人財を求めています。

■ 社内表彰制度

社員の士気を高め、会社への貢献事例やノウハウを広める目的で社内表彰制度を設けています。全社員の推薦で表彰者を選出し功績を称えます。



■ 社員タスクフォース活動

若手・中堅社員を中心にタスクフォースメンバーを募り、コーポレートブランディング推進や新オフィス企画など、社員自ら社内改革を推進しています。

■ クラブ活動支援制度

社員の業務外活動(ワーク・ライフ・バランスの充実)を支援し、同じ趣味を持った仲間同士での楽しい時間の共有を促進しています。スポーツ系でも文化系でも、要件を満たせば認定クラブとして会社から活動費が支給されます。



■ その他のエンゲージメント向上活動

部署ごとエンゲージメント対話会、インナーブランディングワークショップ、年代別キャリア支援セミナー、Financial・Well-Beingセミナー、エンゲージメントリーダー向け研修等を開催しています。

プロフェッショナル人財の育成

人財開発基本方針に則り、社会価値・顧客価値の創造に向けて挑戦できるプロフェッショナル人財の育成に注力しています。各種研修・トレーニングの実施、ジョブローテーションの活性化やリスキリング支援等、取り組みを広げています。

・教育体系

プロフェッショナル人財を育成するために、様々な教育体系があります。

- 新入社員にはOJTトレーナーをマンツーマンで付け、業務に必要な基礎知識やマインドを1年目で習得します。
- 年次やグレードごとに階層別研修を定期的開催し、リーダーシップの原理原則理解や問題解決力、コミュニケーション力などを学びます。
- 職種や目的別、所属別にキャリア育成研修も実施し、業務に必要な専門知識やスキルも適宜習得しています。
- 社員が持つべきマインドや必須のスキルをコアスキルとして定義し、コアスキルを学習するためのオンライン型の学習コンテンツを提供しています。
- 社員の自己啓発支援として資格取得奨励制度も用意しており、業務やキャリアプラン上で必要な資格取得に対して、会社が経済的な補助を行っています。

・キャリアプラン制度

社員のキャリア形成支援のため、キャリアプラン制度を設けています。年に1回、上司との「キャリアプラン面談」を実施して、社員の希望と会社が期待する役割をすり合わせ、プロジェクトへのアサイン計画やローテーション、研修受講などに役立てています。また、社内のポジション・仕事内容を全社員に公開し、会社が求める能力や期待する役割との最適な組み合わせを見出すポジションマッチングの取り組みを開始しました。直属の上司以外の社員と面談できる「指名制キャリア面談」や「人事担当キャリア相談」、階層別キャリア研修なども実施してい

採用

当社グループは、パーパスである「世の中に創造業を増やす」に共感し、ITで「ものづくり」を変革していくことに情熱を注げる人材の採用に力を入れています。グループ全体で年間60～70名程度の人材を新たに採用しており、事業活動や社員の声を当社ホームページ「INSIDE-B」やSNSでB-EN-Gの中が見えるコンテンツを広く発信して当社に興味・関心を持っていただくことで、IT業界経験者だけでなく、様々な業種で経験を積んだ方も積極

■ 能力開発テーマ

問題解決力	顧客の課題を発見・分析し、解決策を提示する
リーダーシップ	ビジョンや目標を設定し、周囲を巻き込み、変革を促す
専門性(技術力)	特定領域・分野における卓越した能力・知見・実践力
グローバル対応力(語学力)	コミュニケーションスキル

■ 階層別研修(一例)

新入社員(ビジネスマナー、プレゼン、Java/データベース、生産管理等)、問題解決力、リーダー育成、新任ライン長育成、360度診断、グローバル人財育成、中途採用者フォロー、ダイバーシティ、コンプライアンス、メンタルヘルス、若手勉強会 等

■ キャリア育成研修(一例)

テスト技法、ソフトウェアエンジニアリング(要件定義編、設計編)、データベース、エンジニア向けセキュリティ、データ分析、プロジェクトマネジメント、事業戦略策定、デジタルビジネス人財育成、社長塾、大学院派遣 等



ます。当社は、社員一人ひとりの意思を尊重しながら、社員が安心して長く働ける環境づくりを目指しています。



的に採用しています。スカウト・リファラル・アルムナイなどの多彩な採用ルートを通じて当社グループへ共感する人材の採用活動を進めており、女性、外国籍の方、障がいがある方も積極的に採用しています。柔軟な働き方を実現する人事諸制度の運用や、グループ会社であるビジネスシステムサービス株式会社秋田支店での採用など、今後は地方での勤務を希望される方の採用にも注力していきます。

多様な人財の活用と柔軟な働き方の推進

・ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進と職場環境整備

B-EN-Gグループの価値創造を支えるのは、かけがえのない「人」です。「新たな価値創造を通じて社会に貢献する」というグループ理念を実現するため、社員一人ひとりの個性を我々の強み・成果へつなげるダイバーシティ経営を推進しています。

働く環境づくりでは、お互いを理解し合い、自分らしく能力を発揮できる心理的安全性を高め、ライフイベントに応じて柔軟に働き方を選択し、持てる能力を最大限発揮できる職場環境を目指し、各種制度・施策の拡充を推進します。

社員が心身共に健康で安心して働き続けることが、社員個人の生活の充実と会社の持続的な発展、ひいては社会貢献につながると考え、健康経営に取り組んでいます。

■ ダイバーシティ教育

当社では全社員に「アンコンシャス・バイアス研修」の受講を義務付け、定期的に研修を開催しています。

■ ハート♡フル・ダイバーシティクラブ

DE&Iのクラブ活動があります。勉強会を定期的で開催し、社内にDE&Iの輪を広げ、仲間との親睦を深めています。外部講師を招聘したD&I・LGBTQ講演会や社内での手話講座を開催しています。

■ 在宅勤務制度

ハイブリッド勤務を導入しており、出社と在宅を組み合わせた柔軟な働き方が可能です。完全在宅勤務制度もあるため、転居を伴う家庭の事情が生じて、離職せずにキャリアを継続できます。

■ 育児支援制度

法定以上のサポートとして、妊娠中に合計20日間の妊婦特別休暇(有給休暇)が取得可能で、産前産後休業期間も会社が給与を全額支給いたします。また、配偶者が出産した場合に5日間の出産休暇(有給休暇)が取得可能です。

男性の育児休業取得率(単体)

27.3%(2022年度) → 62.5%(2023年度) → 90.9%(2024年度)

■ 健康経営推進体制

社長が健康経営推進最高責任者、人事担当役員が健康経営推進者となり、人事総務部を中心に健康保険組合や産業医・保健師、産業保健スタッフ、健康経営推進担当者等の関係部門が連携し、全社で健康経営を推進しています。

定期健康診断受診率(単体)

99.6%(2022年度) → 100%(2023年度) → 100%(2024年度)



■ 女性活躍推進

ジェンダー平等の実現と、女性社員比率および女性管理職比率の向上を目指しています。また、女性社員が長期的に活躍できるよう、職場環境の整備やキャリア支援を積極的に推進しています。女性活躍推進法に基づく行動計画を策定し開示しています。

■ B-ワークライフバランス(働き方選択)制度

ライフイベントやその他のニーズに合わせて、所定労働時間を減らした短時間勤務や残業免除の働き方を選択(変更)することが可能です。

年次有給休暇取得率(単体)

76.5%(2022年度) → 78.5%(2023年度) → 78.1%(2024年度)

■ 不妊治療の制度導入と研修の実施

2025年4月から不妊治療と仕事との両立支援制度を導入しました。不妊治療のために休職をしたり、積立年次有給休暇を取得することが可能となりました。また、理解促進のための研修を全役員・社員を対象に実施しました。

■ 健康経営を目指した取り組み

- 定期健康診断/人間ドック
- メンタルヘルスセミナー
- インフルエンザ予防接種
- 社外相談窓口(EAP)の設置
- 歯科検診
- オンラインヨガの開催
- 産業医による健康相談

ストレスチェック受検率(単体)

88.2%(2022年度) → 93.5%(2023年度) → 82.3%(2024年度)

人権

ステークホルダーの皆様との関係を通じて、社会的な責任を果たすための取り組みを推進しています。

B-EN-Gグループ 人権方針

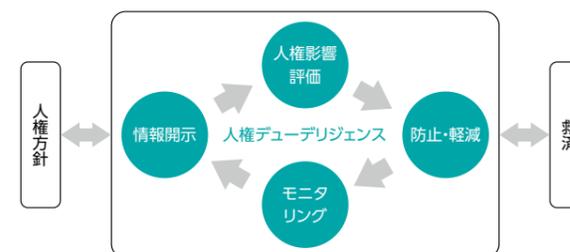
B-EN-Gグループは、事業を遂行し社会に価値を提供するにあたって、すべての人々の人権を尊重することが重要な社会的責任であることを認識し、人権尊重の取り組みをグループ全体で推進し責務を果たす努力をして参ります。

[「人権方針」▶ Webサイト](#)

・人権尊重の取り組み

■ 人権デューデリジェンス

自社の事業活動およびバリューチェーンにおける人権リスク、人権に対する負の影響について特定するため、人権デューデリジェンスを継続的に実施し、関係部門と連動しながらリスク分析と評価、適切な対応施策の検討と実施を行います。



■ 人権影響評価

国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき2025年3月に人権影響評価を実施しました。GCNJ発行の「リスク評価表」を活用し分析・評価した結果、パワーハラスメントとプライバシーの権利(個人情報漏洩など)を特に注視すべきリスクとして特定しました。

■ 人権教育

毎年グループ全従業員に実施するコンプライアンス教育では、人権教育や行動規範、コンプライアンスの理解度チェックテストを実施し、人権を尊重し差別行為等のない職場環境の実現を目指しています。

■ 人権に関する相談窓口

グループ全社員、派遣社員、常駐のパートナーに対する相談窓口(コンプライアンスホットライン)では、人権に関する通報・事実確認から問題解決・再発防止・事後状況確認まで一貫して対応しています。

環境

地球環境の保全や限られた資源の保護に向けて、事業活動を通じた環境負荷低減に取り組んでいます。

B-EN-Gグループ 環境方針

B-EN-Gグループは、地球環境の保全が世界的な最重要課題であると認識し、ITでビジネスの変革をサポートする企業として、その技術力を活かし、持続可能な社会の実現に貢献します。

[「環境方針」▶ Webサイト](#)

・TCFD提言に基づく情報開示(気候変動対策)

当社グループでは、気候変動への対応を重要課題の一つと捉え、TCFDの提言するフレームワークに基づいた分析を行い、気候変動による事業への影響を開示しています。

[「環境」▶ Webサイト](#)

■ GHG排出量(Scope1+2)の削減目標(連結)

GHG排出量の削減目標は以下の通りです。パリ協定と合致した脱炭素に向けた取り組みを推進し、2050年のカーボンニュートラル実現を目指します。

項目	中期目標	長期目標
Scope1・2	2030年までに2022年度比で50%以上の削減を目指します	2050年までにカーボンニュートラル実現を目指します

■ GHG排出量の推移(連結)

GHG排出量の実績		2023年度	2024年度
Scope1+2(マーケット基準)		453.99	456.98
Scope3	全体	7,149.32	10,906.95
	カテゴリ1(購入した物品・サービス)	5,919.86	9,678.28
	カテゴリ2(資本財)	337.42	218.75
	カテゴリ3(燃料・エネルギー関連活動)	285.76	285.20
	カテゴリ6(出張)	420.38	529.76
Scope1+2+3	カテゴリ7(雇用者の通勤)	144.66	149.98
	カテゴリ15(投資・融資)	41.24	44.98
		7,603	11,364

※Scope3排出量は、調達金額に環境省の原単位を乗じて算定しており、活動量の増加に比例して排出量も増加する計算式です。

※GHG排出量の開示に当たり、信頼性を高めるため、2022年度から第三者保証を取得しております。

サステナビリティ推進体制とマテリアリティ

B-EN-Gグループは基本方針および体制のもと、サステナビリティの推進に取り組み、ステークホルダーと共にパーパスとサステナビリティの両方の実現を目指しています。また、特に重要であり優先すべき課題を特定し、重要課題に対するアクションと目標(KPI)を設定して具体的な社会課題の解決に取り組んでいます。

・サステナビリティに関するB-EN-Gグループの基本的な考え方

1999年、製造業をはじめとする様々な企業に対して、情報システム活用の側面から支援することを目的に、B-EN-Gは設立されました。その後、日本国内だけでなく世界各国で、企業が情報システムを活用するための支援を継続しています。

「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。」という企業理念のもと、当社グループが提供し続けてきたのは、顧客企業が製品やサービスを社会に提供するため、必要な仕組みを構築する当社ならではの「エンジニアリング」の価値です。

・サステナビリティ推進体制

当社グループは、サステナビリティ委員会を中心としたサステナビリティ推進体制を構築しています。同委員会では、サステナビリティに関する方針の策定、活動の計画立案、ESG(環境・社会・ガバナンス)に関する方針の策定、施策の立案、サステナビリティにおける重要課題の特定と見直し、サステナビリティ関連情報の開示等、様々なサステナビリティ推進活動に取り組んでいます。

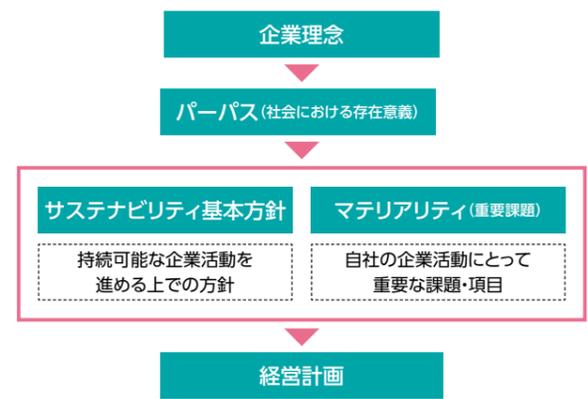
各種の取り組みは定期的に経営会議・取締役会に報告され、取締役会の監督を受けています。

その価値を支えるのは、かけがえのない「人」です。当社には、様々な「人」が育ち、働きやすい環境のもとで活躍することにより、当社グループの提供価値が実現しているという信念があります。当社グループは、生き生きと働く人々、新たな価値につながる製品・サービス、社会から信頼される企業運営が相乗効果を発揮することが、パーパスの実現と持続可能な社会の発展に寄与すると考えています。その目標に向けて当社グループは、事業特性も踏まえた多様な「サステナビリティ」のテーマに取り組んでまいります。



・サステナビリティ戦略

サステナビリティを巡る課題への取り組みは、当社グループの持続的な成長や強固な事業基盤構築に向けた重要な経営課題と認識しています。その取り組みの概要を経営計画に盛り込むと共に、サステナビリティの推進に関する基本方針を策定し、継続的に取り組んでいます。また、社会的責任の遂行、事業活動を通じた社会価値の創造と社会課題の解決に貢献すると共に、中長期的な企業価値向上を図るため、当社グループとそのステークホルダーに影響を与える重要課題(マテリアリティ)を特定しました。その実践に向けて、マテリアリティを行動指針や経営計画等に盛り込んでいます。



アリティ

・マテリアリティ特定のプロセス

国際的なガイドラインを参照すると共に、社会・ステークホルダーにとっての重要度も重視し、社会課題の中から当社グループの企業活動にとっての重要課題を選定しました。

マテリアリティの上位にある概念(企業理念・パーパス)との

結び付きを、当社グループにとっての重要度評価の指標として考えています。マテリアリティは定期的に見直し、パーパスを実現するために集中して取り組んでいきます。

STEP1	STEP2	STEP3	STEP4	STEP5
「マテリアリティ策定検討チーム」の編成 B-EN-Gグループの事業全般を網羅して検討するために、事業部門・管理部門から選抜されたメンバーによる社内横断チームを編成。	サステナビリティ課題の抽出 バリューチェーンマッピング等の手法を用いて、事業に関する主要な課題を洗い出し、ロングリストを作成。	課題の特定と整理、および重要度の評価 抽出した課題を分類・整理した上で、外部指標を用いて事業との関連度および社会的な重要度を評価。	サステナビリティ委員会における議論 同委員会において課題の内容、重要度評価に対する議論を実施。	取締役会による承認 取締役会における承認後、社外へ開示。

■ B-EN-Gグループのマテリアリティ

マテリアリティ	内容	マテリアリティのテーマ	機会	リスク	2024年度実績	成果指標(2026年度末)
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。	デジタル化による効率化・生産性向上の実現	●	●	・[効率化のためのDX]の製品・サービス売上高: →196.9億円	→210億円
		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	●	●	・[変革のためのDX]の製品・サービス売上高: →10.8億円	→10億円
		安心・安全な製品・サービスの提供	●	●		
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。	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	●	●	・海外顧客向けの売上高: →32.3億円	→35億円
		労働力・担い手不足問題への対応/人材活用	●	●		
		地方・海外途上国の発展	●	●		
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。	気候変動への対応	●	●	・GHG排出量(Scope1+2) →457t-CO ₂ e	→300t-CO ₂ e以下
		地球環境・資源の保護	●	●		
		持続可能なビジネスの推進	●	●		
パートナーシップや協働による新しい価値の創出	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、相互に成長を促されるよう努めます。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。	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	●	●	・財務・非財務情報の開示を毎年正しく行う	・財務・非財務情報の開示を毎年正しく行う
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。	セキュリティリスクへの対応・情報保護	●	●	・重大インシデント、法令違反の発生件数: →0件	→0件
		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でき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めます。	人権の尊重	●	●	・エンゲージメントスコア(全社): →73	→毎年70以上を維持する
		多様性と機会均等、ダイバーシティ・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	●	●		

コーポレートガバナンス

B-EN-Gが社会的な一企業として存続し、社会に向けて継続的に価値を提供するための基盤づくりに取り組みます。

・コーポレートガバナンスの強化

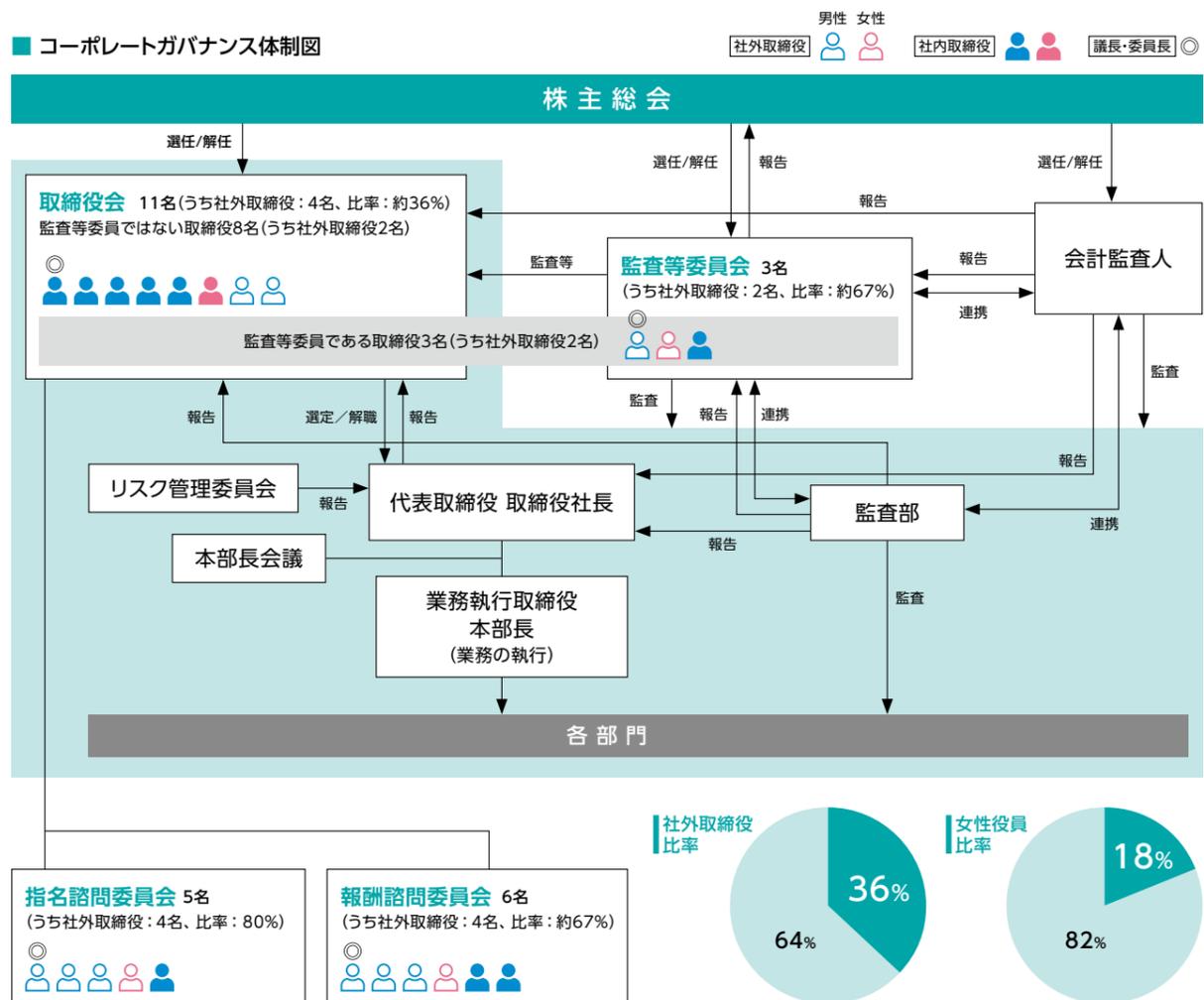
経営の監督機能強化および効率性向上とコンプライアンス体制の強化に努めることを基本方針としています。そのための体制として、当社は監査等委員会設置会社制度を採用しており、取締役会における議決権を持つ監査等委員である取締役と複数の社外取締役の選任を通じ、取締役の職務執行に対する監

督機能の強化を図っています。当社は、継続的なコーポレートガバナンス向上の取り組みを通じて経営の透明性を高め、株主・投資家の皆様をはじめ、お客様・取引先・地域社会・従業員（グループ含む）等のステークホルダーの信頼獲得と中長期的な企業価値の向上に努めています。

コーポレートガバナンスに関する基本方針

- 株主の権利を尊重し、平等性を確保します。
- 株主、お客様、取引先、地域社会、従業員を含むステークホルダーの利益を考慮し、これらステークホルダーとの適切な協働に取り組みます。
- 会社情報を適切に開示し、透明性を確保します。
- 取締役（監査等委員である取締役を含む。）に求められる役割・責務を果たし、経営の監督機能強化および効率性向上に取り組みます。
- 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話に取り組みます。

■ コーポレートガバナンス体制図



・2024年度取締役会、各種委員会の役割および主な議題

取締役会 [2024年度14回開催]

議長: 羽田 雅一 代表取締役 取締役社長 CEO

役割

- ・ 会社の業務執行の決定
- ・ 取締役の職務執行の監督
- ・ 代表取締役の選定および解職

主な議題

法令や定款で定められた事項や取締役会規程に基づく会社の重要な業務執行および重要な経営事項のほか、取締役会の実効性評価、政策保有株式の検証などの検討。

監査等委員会 [2024年度12回開催]

委員長: 志水 直樹 社外取締役 (監査等委員)

役割

- ・ 取締役の職務の執行に対する監査

主な議題

内部統制システムの整備・運用状況、重点監査項目、会計監査人の監査の方法および結果の相当性、取締役 (監査等委員である取締役を除く) の指名・報酬に関する意見等。

指名諮問委員会 [2024年度3回開催]

委員長: 清水 弘 社外取締役

役割

- ・ 取締役候補者の指名や、代表取締役および役付取締役の選定・解職のプロセスの透明性の確保

主な議題

取締役候補者 (監査等委員である取締役候補者を含む) の指名や代表取締役および役付取締役の選定や取締役の人事制度等。

報酬諮問委員会 [2024年度3回開催]

委員長: 清水 弘 社外取締役

役割

- ・ 取締役の報酬制度および報酬の決定プロセスの透明性の確保

主な議題

取締役 (監査等委員である取締役を除く) の個人別の報酬等の内容や取締役の報酬制度等。

・取締役の報酬等の決定方針

1 取締役の報酬等に関する基本方針

取締役の報酬等は、求められる役割と職責に相応しい水準とし、中長期的な業績と株主価値が常勤取締役 (社外取締役および監査等委員である取締役を除く) の報酬等に反映される仕組みとすることを基本方針とする。取締役の報酬制度および報酬等の決定プロセスの透明性を確保することを目的として、過半数の社外取締役で構成し、社外取締役を委員長とする報酬諮問委員会を設置し、取締役の個人別の報酬等の内容の決定に関する方針をはじめ、取締役の報酬等に関する事項は、同委員会の協議を経た答申を受け、取締役会で決定する。

2 常勤取締役 (社外取締役および監査等委員である取締役を除く。以下同じ。) の報酬等

常勤取締役の報酬等は、固定報酬である基本報酬 (年額)、賞および株式報酬 (非金銭報酬) で構成する。基本報酬は役位、職責、業績への貢献度等を総合的に勘案し、賞与は事業年度の連結業績等を勘案し、株主総会で決

議された取締役報酬限度額の範囲内で、取締役会の決議により支給する。株式報酬は役位等に応じたものとし、株主総会で決議された株式報酬制度に係る限度額の範囲内で、取締役会で定める規程に基づき支給する。

3 社外取締役 (監査等委員である取締役を除く。以下同じ。) の報酬等

社外取締役の報酬等は、職務内容を踏まえた基本報酬のみであり、株主総会で決議された取締役報酬限度額の範囲内で、社長が社外取締役の個人別基本報酬を起案する。本案を報酬諮問委員会において協議し、その答申内容を踏まえ取締役会で決定し、任期中毎月支給する。

4 監査等委員の報酬等

監査等委員である取締役の報酬等は、職務内容を踏まえた基本報酬のみであり、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内で、監査等委員である取締役の協議により個人別基本報酬を定め、任期中毎月支給する。

・取締役会全体の実効性に関する分析・評価の結果の概要

取締役会の機能向上を図るため、全取締役 (監査等委員である取締役を含む) を対象に自己評価 (アンケート形式) を行い、その結果に基づき取締役会で議論し、取締役会の実効性に関する分析・評価を実施いたしました。その結果、取締役会の実効性

は確保されているとの判断に至りました。

今後とも、取締役会の機能向上を図るべく、評価結果を踏まえた継続的な改善に取り組んでまいります。

取締役一覧

写真	氏名	役職	経歴	選任理由	所属分野					出席状況
					企業経営	IT・技術	グローバル	財務・会計	リスク マネジメント ・法務	
	羽田 雅一	代表取締役 取締役社長 CEO	1999年4月 当社入社 2006年4月 当社プロダクト事業本部長 2010年6月 当社取締役 2015年6月 当社常務取締役 2020年4月 当社代表取締役・取締役社長(現任)	自社製品に係る事業を中心に当社事業に関する豊富な経験を有し、当社の属する事業分野に高い見識を有しております。これらを当社の経営に活かせるものと判断し、選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 3回/3回 報酬諮問委員会 3回/3回
	別納 成明	代表取締役 専務取締役 CFO 経営統括本部長 アライアンス部担当	1999年9月 当社入社 2013年6月 当社取締役 2019年6月 当社常務取締役 2020年4月 当社経営統括本部長(現任) 2022年6月 当社代表取締役・専務取締役(現任)	長年に亘り他社製品を主に利用してITサービスを提供する事業に携わるとともに、2019年4月からはコーポレート部門の担当役員を務めており、幅広い分野における豊富な経験と高い見識を有しております。これらを当社の経営に活かせるものと判断し、選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 — 報酬諮問委員会 3回/3回
	中野 敦士	常務取締役 ソリューション事業本部長	1999年4月 当社入社 2015年6月 当社取締役 当社プロダクト事業本部長 2022年6月 当社常務取締役(現任) 2024年4月 当社ソリューション事業本部長(現任)	長年に亘り自社製品に係る事業に携わり、当社の属する事業分野に精通しております。これらの実績と見識を当社の経営に活かせるものと判断し、選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 — 報酬諮問委員会 —
	佐藤 雄祐	常務取締役 プロダクト事業本部長 関西中部統括本部担当	2000年7月 当社入社 2019年4月 当社ソリューション事業本部長 6月 当社取締役 2024年4月 当社プロダクト事業本部長(現任) 6月 当社常務取締役(現任)	長年に亘り、他社製品を主に利用してITサービスを提供する事業および経営企画に携わり、当社の属する事業分野に精通しております。これらの実績と見識を当社の経営に活かせるものと判断し、選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 — 報酬諮問委員会 —
	入交 俊行	取締役/プロダクト事業本部副事業本部長 プロダクト事業本部商品開発本部長 グローバルビジネス推進本部担当	2000年4月 当社入社 2021年4月 当社プロダクト事業本部副事業本部長、 プロダクト事業本部商品開発本部長(現任) 2023年6月 当社取締役(現任) 2024年4月 当社グローバルビジネス推進本部担当(現任)	長年に亘り自社製品に係る事業に携わり、当社の属する事業分野に精通しております。これらの実績と見識を当社の経営に活かせるものと判断し、選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 — 報酬諮問委員会 —
	宮澤 由美子	取締役 ソリューション事業本部副事業本部長 マーケティング企画本部担当	2000年1月 当社入社 2019年4月 当社ソリューション事業本部副事業本部長(現任) 2023年6月 当社取締役(現任) 2024年4月 当社マーケティング企画本部担当(現任)	長年に亘り他社製品を主に利用してITサービスを提供する事業に携わり、当社の属する事業分野に精通しております。これらの実績と見識を当社の経営に活かせるものと判断し、選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 — 報酬諮問委員会 —
	清水 弘	社外取締役 独立	重要な兼務の状況 ・日本工業大学大学院 技術経営研究科教授 1990年10月 アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社入社 2010年4月 日本工業大学大学院技術経営研究科教授(現任) 2011年6月 当社社外取締役(現任) 2015年4月 アーサー・ディ・リトル・ジャパン株式会社 シニア・アドバイザー	当社の主要顧客である製造業を主たる対象とした戦略系コンサルティング業務の豊富な経験と事業戦略に関する高い見識を有しております。これらを活かした、当社経営に対する中長期的かつ幅広い視点による助言や適切な監督等が期待できることから選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 3回/3回 報酬諮問委員会 3回/3回
	北村 正仁	社外取締役 独立	重要な兼務の状況 ・関西国際大学 経営学部教授 1982年4月 オリジナル光学工業株式会社(現オリジナル株式会社)入社 2019年4月 同社執行役員Vice President, Chief Information Security Officer(2021年3月退任) 2022年4月 関西国際大学経営学部教授(現任) 2023年6月 当社社外取締役(現任)	オリジナル株式会社における、経営管理やIT分野に関する豊富な経験と高い見識に加え、グローバル体制構築の経験も有しております。これらを活かした、当社経営に対する中長期的かつ幅広い視点による助言や適切な監督等が期待できることから選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 — 指名諮問委員会 3回/3回 報酬諮問委員会 3回/3回
	志水 直樹	社外取締役 独立 監査等委員	重要な兼務の状況 ・ウィズ・コンサルティング 株式会社 代表取締役 1977年4月 株式会社日本興業銀行(現株式会社みずほ銀行)入行 2007年6月 ソフトバンク・テクノロジー株式会社 (現SBテクノロジー株式会社)取締役 2014年5月 ウィズ・コンサルティング株式会社代表取締役(現任) 2018年6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)	多様な業界における、財務・会計に関する豊富な経験と高い見識に加え、経営管理においても知見を有しております。これらを活かした、当社経営に対する中長期的かつ幅広い視点による助言や適切な監督・監査等が期待できることから選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 12回/12回 指名諮問委員会 3回/3回 報酬諮問委員会 3回/3回
	三好 貴子	社外取締役 独立 監査等委員	重要な兼務の状況 ・岡村総合法律事務所 パートナー ・東洋エンジニアリング 株式会社 社外監査役 2001年10月 弁護士登録(第一東京弁護士会) 2011年1月 岡村総合法律事務所パートナー(現任) 2023年6月 東洋エンジニアリング株式会社社外監査役(現任) 2024年6月 当社社外取締役(監査等委員)(現任)	弁護士として培われた企業法務面での専門的な知見と豊富な経験を有しております。これらを活かした、当社経営に対する中立的および客観的な立場での助言や適切な監督・監査等が期待できることから選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 11回/11回 監査等委員会 10回/10回 指名諮問委員会 3回/3回 報酬諮問委員会 2回/2回
	大塚 博文	取締役 常勤監査等委員	1999年4月 当社入社 2012年4月 毕恩吉商务信息系统工程(上海)有限公司 董事長 2015年6月 当社プロダクト事業本部副事業本部長 2018年4月 当社ソリューション事業本部副事業本部長 2020年6月 当社取締役(常勤監査等委員)(現任)	当社における幅広い事業分野に精通し、また、海外子会社の経営に携った豊富な経験を有しております。これらを当社経営の監督・監査に活かせるものと判断し、選任しております。	●	●	●	●	●	取締役会 14回/14回 監査等委員会 12回/12回 指名諮問委員会 — 報酬諮問委員会 —

※取締役一覧は、2025年7月1日現在で記載しております。 ※経験・専門性(スキル・マトリックス)は、各人の有する経験・専門性のうち最大3つを●印で示しております。
※出席状況は、2024年度の各就任期間での出席状況を記載しております。

コンプライアンス

基本的な考え方

B-EN-Gグループでは、役員・従業員の倫理・法令遵守に関して行動規範を定め、定期的なコンプライアンス教育を実施することにより、その徹底を図っています。

行動規範

当社グループの役員および従業員は、企業活動のすべてにおいて以下の5項目を規範として行動し、基本理念と行動規範の実践を通して企業価値の向上に努め、社会の発展に貢献していきたいと考えています。

1. お客様からの信頼の獲得

私たちは、「お客様の成功に貢献する」ことが企業活動の原点であると認識し、プロフェッショナルとしての誇りを持ち、顧客満足を第一とした高品質な製品・サービスの提供に努めます。

2. 社会への貢献

私たちは、新たな価値創造を通じて社会貢献すると共に、社会を構成する一員として環境保全と持続可能な社会の構築に貢献します。

3. 法令遵守と公正・透明な事業活動

私たちは、国内外の法令及び契約を遵守し、高い倫理観を持った、公正・透明な事業活動を行います。また、反社会的勢力とは関係を持ちません。

4. 基本的人権と多様性の尊重

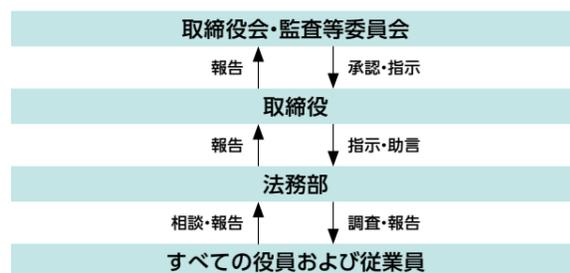
私たちは、基本的人権と多様性を尊重し、不当な対応・差別を行わず、働きやすい環境作りを進めます。

5. 知的財産や情報の保護

私たちは、知的財産権を尊重すると共に、取り扱い情報は、適切な保全・管理に努め、不正に使用しません。

・コンプライアンス推進体制

法令等の遵守については、「コンプライアンス行動基準」を定め、コンプライアンスに関する規範を明確にすると共に、担当セクションとして法務部を置き、その推進のための体制整備を図っています。取締役は、法令、定款の違反等コンプライアンスに関する重要な事実を発見した場合には、遅滞なく取締役会および監査等委員会に報告を行います。



・コンプライアンス研修

「行動規範」と「コンプライアンス行動基準」の浸透と適正な職務の遂行にあたり、取締役および従業員に対し、eラーニングや集合研修の場で定期的な教育・研修を実施しています。

2024年度「コンプライアンス教育」研修は722名が受講しました。また、研修受講後のテストやセルフチェックを通じて、理解度を深める取り組みを行っています。

・内部通報制度

「内部通報規程」に基づいて当社グループやパートナー企業の役員・従業員等が利用できる内部通報制度を整備し、不正行為等の事前抑止、早期発見、是正および再発防止に取り組んでいます。社外の弁護士を内部通報窓口としているほか、通報者の

秘匿性を確保し不利益な取り扱いを禁止するなどの通報者保護も図っています。

内部通報窓口への
通報または相談件数

1件 (2024年度)

リスクマネジメント

基本的な考え方

当社では、リスク管理規程を定め、社長を委員長とするリスク管理委員会のもとで、事業の継続・安定的発展の確保のため、当社および子会社の事業を取り巻く様々なリスクに対する確かな管理・実践を図っています。

・リスクマネジメント推進体制

当社および子会社の事業を取り巻くリスクに対して的確な管理・実践を図るため、リスク管理委員会の設置を含む「リスク管理規程」に基づき、リスク管理の推進体制を整備しています。リスク管理

委員会(委員長:社長、委員:常勤役員)は、リスクの把握と対策を検討し、リスクへの対処の指示およびリスク管理の状況を確認しています。

・リスク管理のプロセス

リスク管理規程に基づき、当社および子会社に係る全般的なリスク評価を実施すると共に、改善事項の確認・検討を行います。リスク評価にあたっては、リスクおよびそのリスクファクター(当社が直面する可能性のあるリスク要因)を特定し、その発生

可能性および影響度に応じた一定の基準により評価を行い、リスクマップへのマッピングを行っています。この評価プロセスを通じて、経営や事業遂行に関連するリスクの適切な評価・管理に努めています。

・事業等のリスク

当社グループの経営成績や財政状態ならびに投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、次のようなものがあります。

- | | | |
|------------------|-------------------|-------------------|
| ① 事業環境の変化に関するリスク | ④ 情報セキュリティに関するリスク | ⑦ 投資に関するリスク |
| ② システム開発リスク | ⑤ 特定の取引先との関係について | ⑧ 大規模な災害等に起因するリスク |
| ③ 技術革新に関するリスク | ⑥ 人材確保に関するリスク | ⑨ コンプライアンスに関するリスク |

2024年度のリスク管理委員会においてリスク評価の見直しを行い、リスク要因や発生可能性の見直しを行いました。また、リスク低減のための取り組み状況の確認、検討を行いました。不採算案件抑制のため、不採算案件の教訓を踏まえて策定した各種再発防止策を実施するなど、プロジェクトの管理強化にも取り

組んでいます。
なお、上記は当社グループの事業その他に関し予想される主なリスクを具体的に例示したものであり、これらに限定されるものではありません。

[「事業等のリスク」▶ Webサイト](#)

・「システム開発リスク」に対する取り組み

特定した事業等のリスクのうち、「システム開発リスク」に対しては、品質方針を策定し、品質マネジメントシステムの継続的な改

善を行っています。また、品質マネジメントシステムの国際規格であるISO9001の認証を取得しています。

登録種別 品質マネジメントシステム

登録番号 JUSE-RA-1803

登録組織 ビジネスエンジニアリング株式会社

ソリューション事業本部(デジタルビジネス本部、
デジタルサプライチェーン本部、デジタルライフサイエンス本部、
デジタルエンタプライズ本部、エンジニアリング推進本部)、
経営統括本部(品質マネジメント部)

適用規格 JIS Q 9001:2015 (ISO 9001:2015)

登録範囲 情報システムのコンサルティング、
企画、設計、開発

審査登録機関 一般財団法人 日本科学技術連盟
ISO審査登録センター

[「マネジメントシステムに関する第三者認証」▶ Webサイト](#)



社外取締役メッセージ



独立

社外取締役

清水 弘

重要な兼務の状況

- 日本工業大学大学院技術経営研究科教授

製造業に特化して競争力と実践力を磨き続ける

製造業の現場には長年培われたノウハウや熟練技能が根付きます。そこにITを導入するのは単なるDX支援ではなく、国や企業によって異なる業務プロセスや組織文化そのものを理解した上での提案力と調整力が求められます。

当社はそうした「ものづくり」と「IT」の間に立つ役割を果たし、生産管理領域を中心に、現場の課題に即した実践的な解決策を提供して、ほかの競合企業ではカバーしきれない領域で競争力を発揮しています。また、製造業の顧客を深く理解し、現場との距離が近く柔軟でスピーディな対応が可能な点も、顧客から信頼を得ています。経営層から現場までをつなぐソリューションを提供することで、大きな競争優位性を維持しているのです。

一方で製造業への依存度が高いことは、その盛衰が当社の成長に直結するリスクもはらみます。日本のものづくりは技術や製品の開発に偏りがちで、生産管理の革新への投資不足は課題と言えます。顧客の意識変革と歩調を合わせ、当社の事業成長につなげることが重要です。私は、製造業中心に技術経営のコンサルティングを担ってきた経験を基に取締役会で提言をしています。製造業に特化し独自のポジションを築いてきた当社の方向性に、世界の感覚とのズレがないか議論を後押しし、必要な修正に向けて啓発することも役割と考えます。

ものづくりのDX推進には、当社のような製造業を熟知し「現場によりそったDX支援」はますます重要となるでしょう。培ってきた強みをさらに進化させ、日本の製造業の変革を支える存在であり続けるよう提言していきます。

好循環を生み出しているのです。ROE 20%台維持という高い目標も、この経営体制があつてこそ現実味があるのです。

一方で当社は今、グローバル化、クラウド/SaaSモデルへの転換、そしてAIの台頭という大きな変革期を迎えています。顧客の動向を睨みつつ、オンプレミス型からSaaS型にビジネスモデルを変革していくことと、AIなどの先端技術への対応は大きな課題です。AIがもたらす可能性は計り知れません。これまでの「プロセスのデジタル化」を通じて蓄積した膨大なデータを、AI技術を活用して「新たな価値を発見する」ための源泉にしていく必要があります。社外取締役として、大学で経営学を教える立場からの客観的視点と、20年以上のIT経験に基づく多様なステークホルダーの視点をもって、単なるべき論に終わらせない実践的な助言を提供していきます。



独立

社外取締役

北村 正仁

重要な兼務の状況

- 関西国際大学経営学部教授

CEOとCFOの強固な経営体制が高収益の原動力

IT業界が技術の流行に沸き立つ中でも、当社は製造業の心臓部である生産管理において、「信頼性」という本質的価値を追求し続けてきました。「mcframe」を中心とするプロダクト事業と、ソリューション事業、システムサポート事業が相互補完的に機能するビジネスモデルは、非常に堅牢です。この強固な事業基盤こそが、近年のDXの潮流を的確に捉え、ROE27%台という国内トップクラスの収益性を実現した原動力です。特筆すべきは、この優れた事業を牽引する経営体制です。羽田CEOと共に、財務の専門家である別納CFOが現場を深く理解し、一体となって事業戦略を推進する理想的な関係こそが、高い収益性を維持しながら株主還元と未来への成長投資を両立させる、持続的成長の

強固な財務と高い収益性に磨きをかけていく

金融業界出身として財務の観点から経営を監督し、さらなる飛躍を支えるのが私の役割です。当社のROE(自己資本利益率)は日本企業として非常に高く、財務レバレッジに依存せずにこの水準を維持しているのは特筆すべき点です。健全な財務や潤沢な資産をどのように次の成長へつなげるかを、取締役会で提言しています。

当社はERPの導入ビジネスと、自社開発ソフト「mcframe」のライセンス販売を中核事業としています。少ない資産で大きな売上を得る効率的なビジネスモデルを構築しており、会社全体の収益性を大きく押し上げています。営業利益率も約20%と、IT業界の中でも高水準です。これほど安定した財務基盤と高い収益性を持つ企業は、これまで見てきた中でも稀有だと

感じています。

一方、今後の海外展開においては、積極的な姿勢が必要です。自社開発の「mcframe」は、国内だけでなく世界中の製造業にとって価値あるソリューションです。現在は東南アジアが主な進出先ですが、欧州や米国、さらにアフリカといった新たな市場への挑戦が不可欠です。そのための組織、人材採用の仕組みづくりを検討すべきと考えています。

また、ROEの高さに比べてPER(株価収益率)がそこまで高くない点も課題です。これは、好調な業績に対して会社の認知度や成長戦略のアピールが不足していることの表れだと考えます。

今回、当社が発表した「BE 2030」に加えて、海外展開や成長ビジョンを具体的に発信していくことが、さらなる企業価値の向上につながると考えています。

困難に立ち向かう人材と顧客の信頼が最大の強み

2024年に社外取締役に就任して以来、弁護士としての専門性を活かし、コーポレートガバナンスを強化する役割を担っています。当社の管理体制や内部統制の仕組みは整備されており、内部監査部門との連携も円滑に進んでいるため、運用面での大きな課題は感じません。新たな法規制等にも、適正に対応していると評価しています。

当社で初めての女性社外取締役として、特に女性活躍推進について積極的に意見を述べています。人材の育成や確保、エンゲージメント向上への取り組みにも強い関心を持っており、性別等に関係なく誰もが働きやすい職場環境づくりが重要だと考えています。男性の育児休業取得率向上に向けた取り組みなどが実を結んでいる一方、管理職候補が男性に偏りがちな点

は課題であり、今後は女性の登用をより積極的に進めるべきだと考えています。

取締役会では、サステナビリティを重要課題として継続的に議論しています。現状の安定した業績に満足せず、新たな事業分野に挑戦するための準備をすべき時期が来ていると感じます。

当社の強みは、技術力の高さはもちろん、「未来まで、よりよい抜く」という顧客中心のブランドステートメントに象徴される気概溢れる企業風土にあります。社員が一丸となってお客様と共に汗をかき、困難に立ち向かう姿勢こそがお客様からの信頼の礎であると感じています。今後も、当社の魅力を積極的に発信し、女性を含めて多様な人材の採用・育成に力を入れ、当社ならではの企業風土と事業戦略に基づいた持続的な成長に社外取締役の立場から貢献していきたいと思っています。



独立 監査等委員

社外取締役

志水 直樹

重要な兼務の状況

- ウィズ・コンサルティング株式会社 代表取締役



独立 監査等委員

社外取締役

三好 貴子

重要な兼務の状況

- 岡村総合法律事務所パートナー
- 東洋エンジニアリング株式会社 社外監査役

財務データ / 非財務データ

・財務データ(連結)

単位:百万円		2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
		2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
経営成績	売上高	12,235	12,549	13,289	13,479	15,253
	売上総利益	3,510	3,591	4,034	4,074	4,721
	営業利益	376	531	715	757	1,208
	経常利益	371	528	712	722	1,202
	販売費および一般管理費	3,133	3,060	3,318	3,317	3,512
	EBITDA	1,041	1,153	1,278	1,536	2,030
財政状態	総資産	5,839	6,185	6,668	7,080	8,100
	純資産	3,101	3,334	3,670	3,058	4,372
	自己資本	3,101	3,334	3,670	3,058	4,372
	有利子負債	500	500	500	1,420	304
	利益剰余金	1,977	2,210	2,547	2,882	3,532
キャッシュフロー	営業活動によるC/F	867	669	1,235	941	2,157
	投資活動によるC/F	▲750	▲692	▲851	▲805	▲1,065
	財務活動によるC/F	▲101	▲83	▲101	▲207	▲556
	フリーC/F	116	▲23	384	136	1,092
	現金及び現金同等物期末残高	625	518	800	727	1,261
1株当たり情報	配当金※	7円	8円	11円	12.5円	21.5円
	配当性向	41.9%	30.3%	30.1%	30.9%	30.2%
	1株当たり純利益 (EPS)	16.72円	26.41円	36.57円	40.50円	71.09円
主な経営指標	1株当たり純資産 (BPS)	258.46円	277.88円	305.94円	279.76円	373.27円
	売上総利益率	28.7%	28.6%	30.4%	30.2%	31.0%
	営業利益率	3.1%	4.2%	5.4%	5.6%	7.9%
	経常利益率	3.0%	4.2%	5.4%	5.4%	7.9%
	EBITDA マージン	8.5%	9.2%	9.6%	11.4%	13.3%
	投下資本利益率 (ROIC)	5.7%	8.1%	11.1%	11.3%	17.1%
	自己資本利益率 (ROE)	6.6%	9.8%	12.5%	14.4%	21.7%
	総資産利益率 (ROA)	3.4%	5.1%	6.6%	6.8%	9.9%
	自己資本比率	53.1%	53.9%	55.0%	43.2%	54.0%

※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

2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
18,016	17,707	17,760	18,506	19,493	20,776
5,223	5,435	5,882	6,994	7,852	9,091
1,580	1,902	2,412	3,246	3,885	4,676
1,584	1,895	2,443	3,250	3,877	4,679
3,643	3,532	3,469	3,748	3,967	4,415
2,425	2,622	3,104	3,946	4,588	5,502
8,598	10,481	11,491	13,408	15,718	18,451
5,037	6,312	7,475	9,287	10,950	13,384
5,037	6,312	7,475	9,287	10,950	13,384
100	470	100	100	100	100
4,096	5,191	6,251	8,033	9,759	12,034
2,088	2,539	2,287	3,278	3,553	3,522
▲773	▲817	▲713	▲696	▲1,127	▲1,476
▲416	196	▲701	▲549	▲1,003	▲1,065
1,315	1,721	1,573	2,581	2,425	2,046
2,159	4,078	4,945	6,966	8,381	9,347
22.5円	35円	42円	64円	78円	100円
31.0%	32.1%	30.6%	33.0%	35.6%	36.0%
72.98円	108.94円	137.46円	194.02円	219.10円	278.16円
427.27円	531.06円	622.96円	773.95円	914.49円	1,117.77円
29.0%	30.7%	33.1%	37.8%	40.3%	43.8%
8.8%	10.7%	13.6%	17.5%	19.9%	22.5%
8.8%	10.7%	13.8%	17.6%	19.9%	22.5%
13.5%	14.8%	17.5%	21.3%	23.5%	26.5%
18.7%	19.4%	21.3%	24.7%	23.8%	25.0%
18.2%	22.7%	23.8%	27.8%	25.9%	27.4%
10.0%	12.3%	14.3%	17.4%	16.7%	18.1%
58.6%	60.2%	65.1%	69.3%	69.7%	72.5%

・非財務データ

■ ガバナンス(単体)

		2022年度	2023年度	2024年度
取締役構成(名)	総数	10	11	11
	女性(比率)	0(0%)	1(9%)	2(18%)
通報窓口への通報または相談件数	通報または相談件数(件)	1	5	1

■ 環境(連結)

		2022年度	2023年度	2024年度	
GHG排出量 (t-CO ₂ e)	Scope1、Scope2	Scope1	0.70	0.13	0
		Scope2(マーケット基準)	722.94	453.86	456.98
		Scope2(ロケーション基準)	718.90	716.33	706.74
		Scope1+Scope2排出量合計(マーケット基準)	723.64	453.99	456.98
		合計	6,698.84	7,149.32	10,906.95
	Scope3	カテゴリ1 購入した物品・サービス	5,890.90	5,919.86	9,678.28
		カテゴリ2 資本財	74.08	337.42	218.75
		カテゴリ3 燃料・エネルギー関連活動	277.69	285.76	285.20
		カテゴリ6 出張	333.13	420.38	529.76
		カテゴリ7 雇用者の通勤	108.87	144.66	147.98
	カテゴリ15 投資・融資	14.17	41.24	44.98	
	排出原単位(売上高当たり温室効果ガス排出量)(t-CO ₂ e/百万円)	0.039	0.023	0.022	
エネルギー消費量	電力消費量(MWh)	748.50	770.50	778.91	

■ 社会(単体、従業員数は連結)

		2022年度	2023年度	2024年度	
従業員数(名)	総数	684	699	719	
	男性(比率)	542(79.2%)	543(77.7%)	551(76.6%)	
	女性(比率)	142(20.8%)	156(22.3%)	168(23.4%)	
雇用関連	平均年齢(歳)	41.1	40.7	40.3	
	平均勤続年数(年)	11.2	11.2	11.1	
	平均年間給与(千円)	8,296	7,854	8,085	
	男女の賃金差異(%)	77.1	76.6	77.4	
	離職率(%)	3.9	4.8	2.9	
	新卒採用者数(名)	21	23	20	
	中途採用者数(名)	23	26	28	
女性活躍	障がい者雇用率(%)	2.07	2.38	2.30	
	管理職に占める女性比率(%)	6.3	4.4	4.4	
働きやすさ	育休取得率	男性(%)	27.3	62.5	90.9
		女性(%)	-	100	300
	育休復職率	男性(%)	100	100	100
		女性(%)	100	100	100
人材育成	在宅勤務実施率(リモートワーク比率)(%)	46	38	34	
	従業員1人当たりの人材育成能力開発時間(時間)	65.4	64.1	60.9	

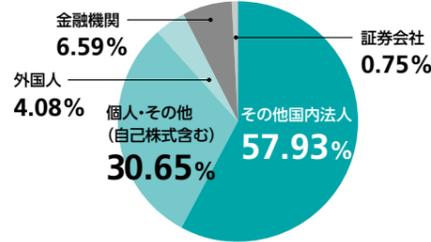
株式関連情報 / 会社情報

株式関連情報 (2025年3月31日現在)

・株式情報

発行可能株式総数	48,000,000株
発行済株式総数	12,000,000株
株主数	8,808名
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

所有者別株式分布状況

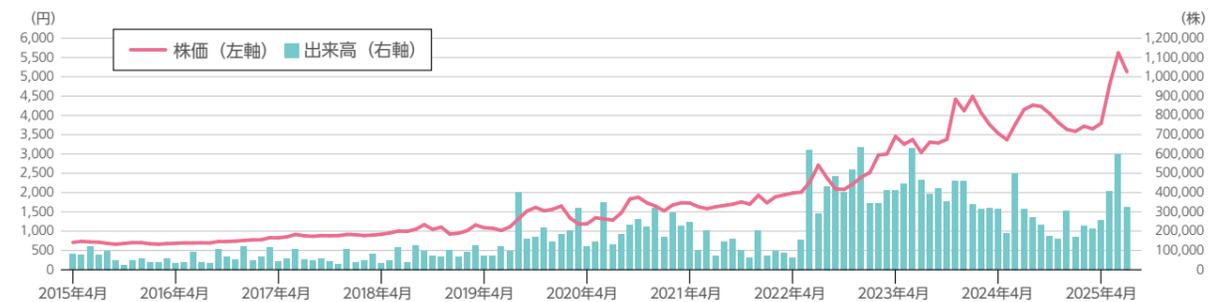


・大株主の状況

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)	580,700	4.83
株式会社テクノスジャパン	180,000	1.50
株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)	169,800	1.41
B-EN-G社員持株会	141,800	1.18
キッセイコムテック株式会社	108,000	0.90
計	7,588,300	63.23

注：株式会社日本カस्टディ銀行(信託口)には、役員向け株式交付信託が保有する当社株式25,400株が含まれております。

・株価・出来高推移 (2025年7月31日現在)



・IR活動 (2025年3月期)

個別IRおよびスモールミーティング開催回数：51件

会社情報 (2025年3月31日現在)

・会社概要

会社名	ビジネスエンジニアリング株式会社		
本社	〒100-0004 東京都千代田区大手町1-8-1 KDDI大手町ビル		
事業開始	1999年4月1日	資本金	6億9,760万円
組織図	[組織図] ▶ Webサイト		
オフィス	関西支店		
グループ会社	・ビジネスシステムサービス株式会社(B-SERV) ・Business Engineering America, Inc. ・毕愿吉商务信息系统工程(上海)有限公司(Toyo Business Engineering (Shanghai) Co., Ltd.) ・Toyo Business Engineering (Thailand) Co., Ltd. ・PT. Toyo Business Engineering Indonesia ・Toyo Business Engineering Singapore Pte. Ltd. ・Toyo Business Engineering Holding (Thailand) Co., Ltd.		

・賛同するイニシアチブ、外部評価、インデックスへの組み入れ

■ 賛同するイニシアチブ

■ 国連グローバル・コンパクト (UN Global Compact)

当社グループは、2024年4月に国際連合が提唱する国連グローバル・コンパクト(UNGC)に署名、参加しました。また、日本におけるローカルネットワークであるグローバル・コンパクト・ネットワーク・ジャパン(GCNJ)にも加盟しています。当社グループは国連グローバル・コンパクトの署名企業として、「人権」・「労働」・「環境」・「腐敗防止」の4分野10原則を支持し、取り組みを推進していきます。



■ 第三者評価・第三者認証

■ CDP (Carbon Disclosure Project)

CDPは環境に関する情報開示を促す国際的な非営利団体です。当社は2024年の気候変動分野の評価で「B」スコアを獲得しました。



■ 「働きがいのある会社」認定

Great Place To Work® Institute Japan (GPTW Japan) が実施する調査で2025年1月に「働きがいのある会社」認定を取得しています。



■ プラチナくるみん認定

次世代育成支援対策推進法に基づき、優良な子育てサポート企業に与えられる特例認定マーク「プラチナくるみん」認定を取得しています。



■ えるぼし認定 (認定段階3)

女性活躍推進法に基づき、女性の活躍推進に関する取り組みが優れている企業に与えられる認定マーク「えるぼし」認定 (認定段階3) を取得しています。



■ TOKYOパパ育児促進企業 (ブロンズ認定)

男性の育児休業取得率50%以上を達成し、男性社員の育児を促進する企業として2024年に東京都から認定を受けています。



■ 健康優良企業「金の認定」

「健康優良企業(銀の認定)」(2021年より3年連続)に続き、さらに高い水準での健康経営への取り組みが評価され、2023年に「金の認定」を取得しました。



■ DX認定

「デジタルガバナンス・コード」に対応し、DX推進の準備が整っていると認められた企業を国が認定する「DX認定」を取得しています。



■ プライバシーマーク

個人情報の管理において、プライバシーマークの付与認定(個人情報保護マネジメントシステムの適合性認定)を受けています。



■ インデックスへの組み入れ

■ S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数

東証株価指数(TOPIX)の構成銘柄を対象範囲とし、環境情報の開示状況、炭素効率性(売上高当たり炭素排出量)の水準に着目して、構成銘柄の組入比率を決定する株価指数です。

