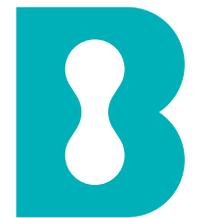


2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年2月7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

本日のアジェンダ

1. 2025年3月期 第3四半期決算の概要
2. 2025年3月期 通期業績予想について
3. 経営Vision 2026の戦略
4. B-EN-Gについて

2025年3月期 第3四半期決算 エグゼクティブサマリー

FY24 3Q事業環境

企業収益は改善傾向、業況感は良好な水準を維持。景気は緩やかに回復。
DXニーズの高まりを受け、製造業の情報化投資は堅調に推移。

FY24 3Q 連結業績

- 売上高、各段階利益、受注高のすべてで過去最高を達成
- 通期売上高、各段階利益を上方修正
ライセンス販売好調
プロジェクト採算性向上
一過性の税負担軽減見込み
- 年間配当を増額修正

◆3Q累計 (百万円)

売上高	営業利益	純利益
15,257	3,662	2,497
前期比 +4.6%	前期比 +17.3%	前期比 +17.1%
3期連続過去最高		7期連続過去最高

◆通期業績予想・配当予想修正

売上高	営業利益	純利益	年間配当
20,700	4,600	3,350	100円/株
前回予想 +200	前回予想 +300	前回予想 +450	前回予想 +16円

ソリューション事業

- プロジェクトの採算性が向上。
- 2Qからの受注好転により、3Qの売上が改善。
- 年間計画達成に向け順調に推移。

プロダクト事業

- パートナーネットワークの拡大と販売強化。
- ライセンス販売が大幅に伸長(前期比20%超を継続)。

1. 2025年3月期 第3四半期 決算の概要

連結PLハイライト

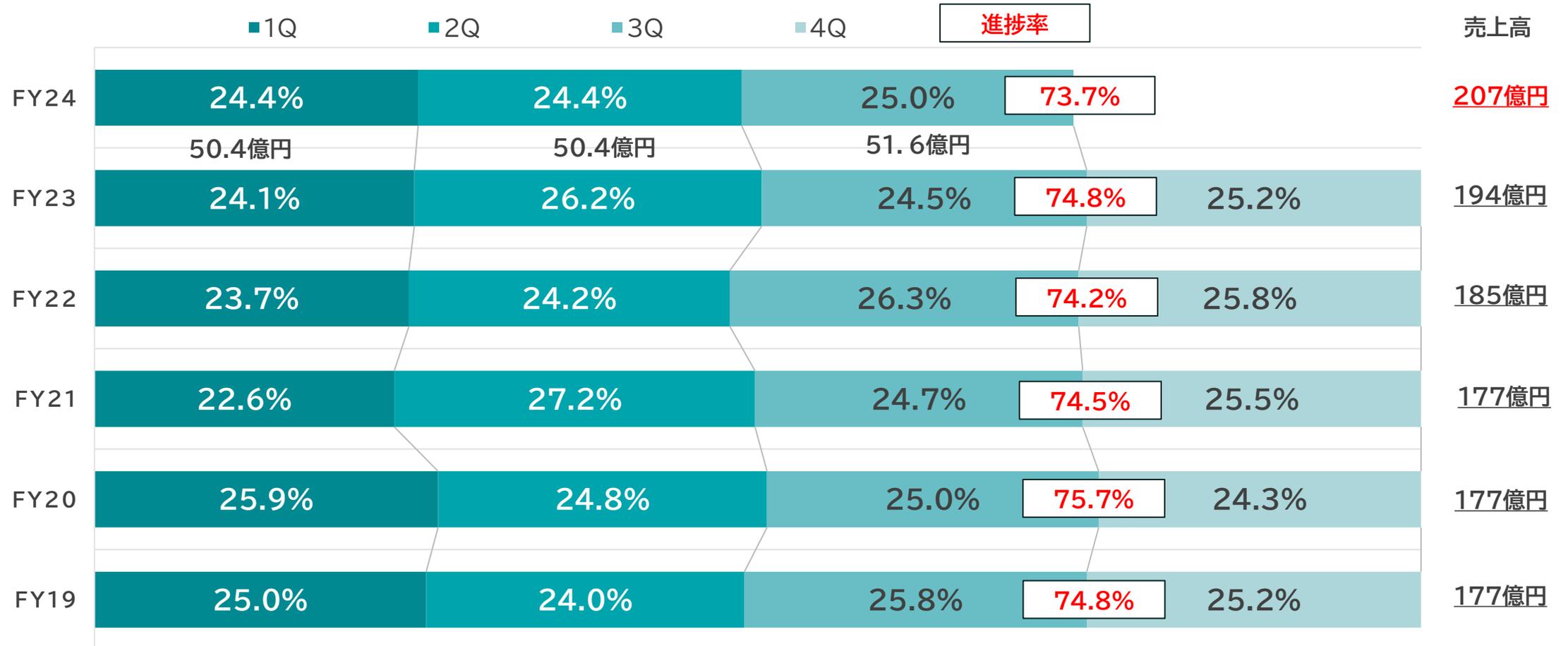
通期業績予想に対して3Qは力強く伸長したため、通期業績の上方修正を実施。
売上高、各段階利益、受注高のすべての指標で過去最高水準を更新、成長が加速。

(百万円)	FY24 3Q	FY23 3Q		FY24 1Q-3Q	FY23 1Q-3Q		FY24 業績予想	
		実績	増減率		実績	増減率	通期予想	進捗率
売上高	5,165	4,781	+8.0%	15,257	14,589	+4.6%	20,700	73.7%
売上総利益	2,305	1,924	+19.8%	6,840	5,984	+14.3%	9,000	76.0%
売上総利益率	44.6%	40.2%		44.8%	41.0%			
営業利益	1,245	1,007	+23.5%	3,662	3,122	+17.3%	4,600	79.6%
営業利益率	24.1%	21.1%		24.0%	21.4%			
経常利益	1,243	1,006	+23.5%	3,673	3,132	+17.3%	4,600	79.9%
経常利益率	24.1%	21.0%		24.1%	21.5%			
純利益	839	689	+21.8%	2,497	2,132	+17.1%	3,350	74.5%
純利益率	16.2%	14.4%		16.4%	14.6%			
受注高	5,252	4,165	+26.1%	15,394	13,985	+10.1%	21,200	72.6%

※ 業績予想は2025年2月の上方修正後の予想値を記載しております。

通期売上高予想に対する進捗状況

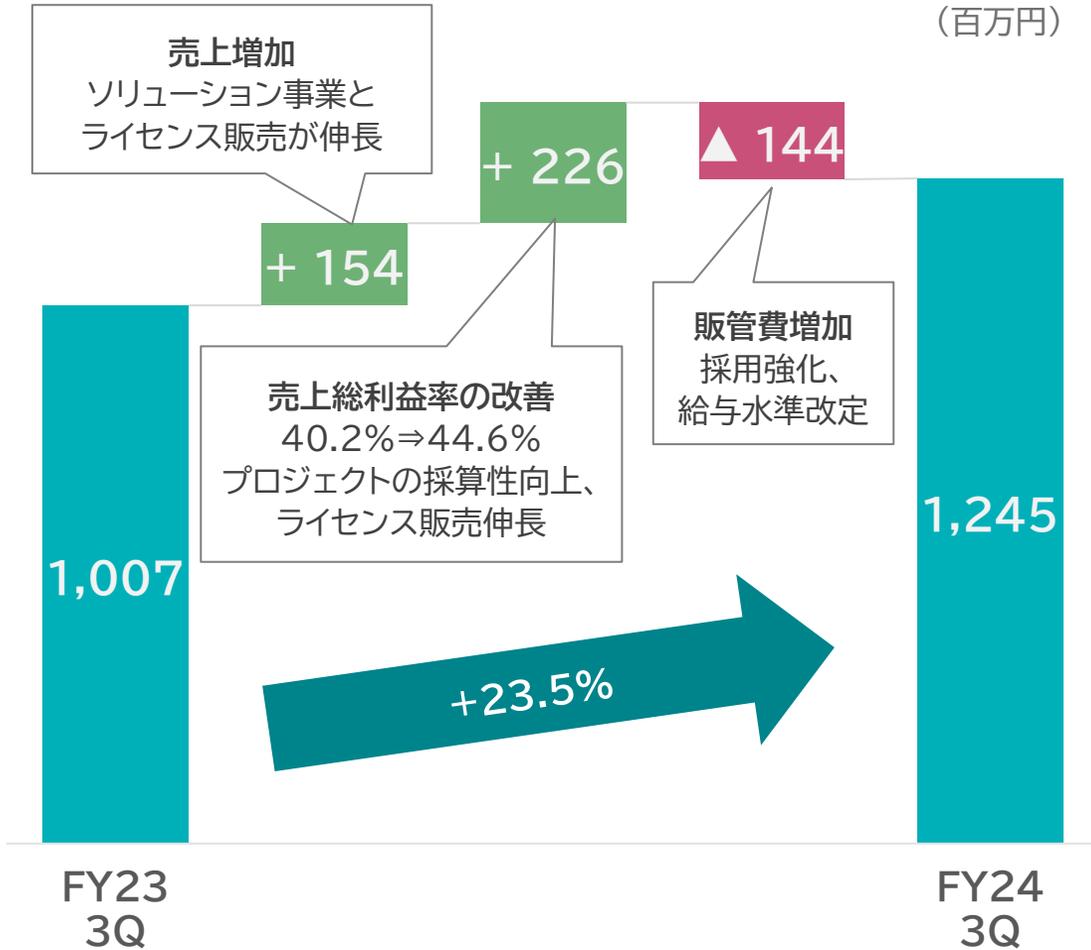
上期実績では一部遅れが見られたものの、
2Qからの受注好転により、通期では期初計画を上回る見込み。



営業利益の増減分析(前期比較)

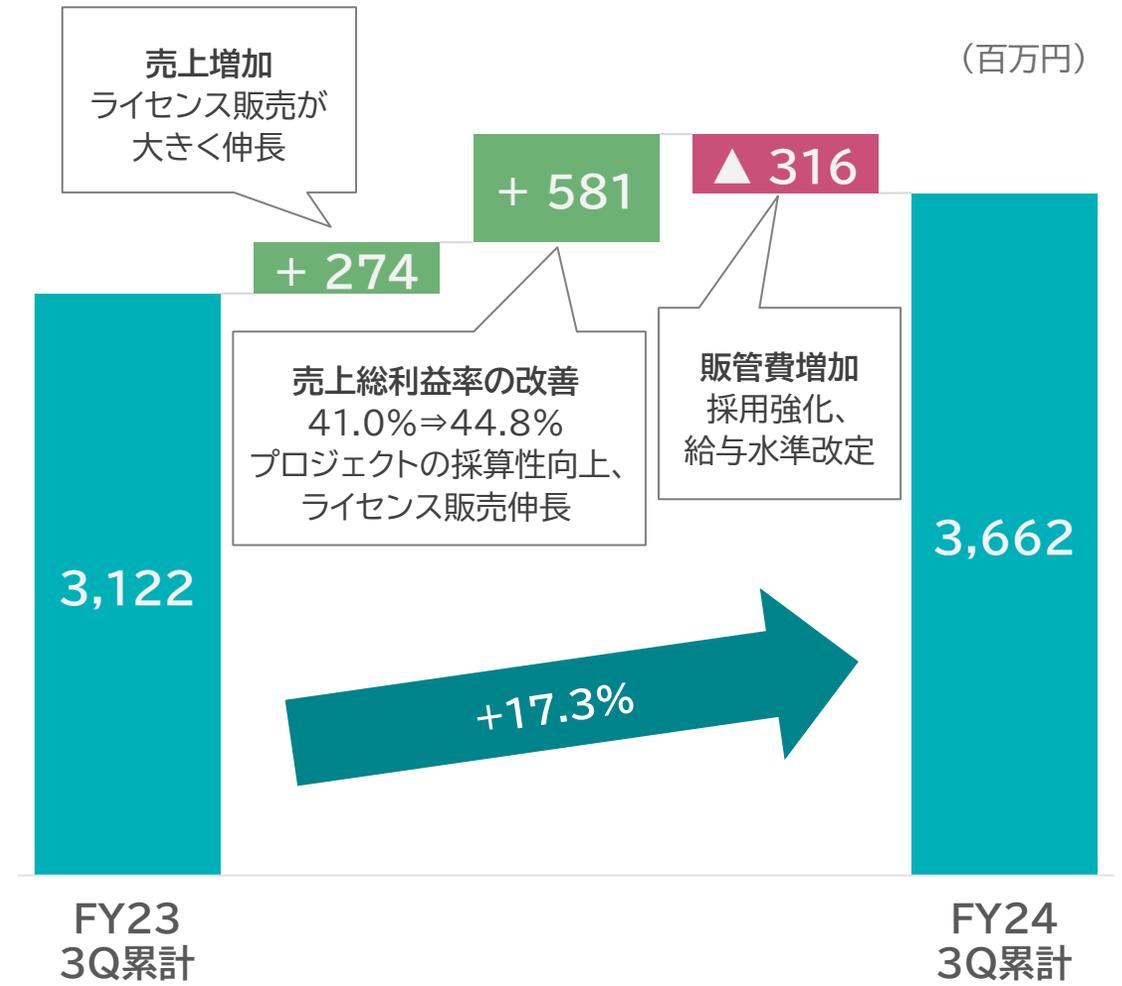
3Q比較

(百万円)



1Q-3Q(累計)比較

(百万円)



セグメント売上高&営業利益

ソリューション事業は、3Qで売上が回復し、プロジェクトの採算性も向上。
 プロダクト事業は、ライセンス販売の成長率が安定的に高水準を維持。

売上高

(百万円)	FY24 3Q	FY23 3Q		FY24 1Q-3Q	FY23 1Q-3Q		FY24 業績予想	
		実績	増減率		実績	増減率	通期予想	進捗率
ソリューション	3,321	3,177	+4.5%	9,661	9,718	△0.6%	13,300	72.6%
プロダクト	1,693	1,516	+11.7%	5,157	4,587	+12.4%	7,000	73.7%
システムサポート	150	86	+73.4%	438	283	+54.6%	400	109.6%
消去・全社	—	—	—	—	—	—	—	—
合計	5,165	4,781	+8.0%	15,257	14,589	+4.6%	20,700	73.7%

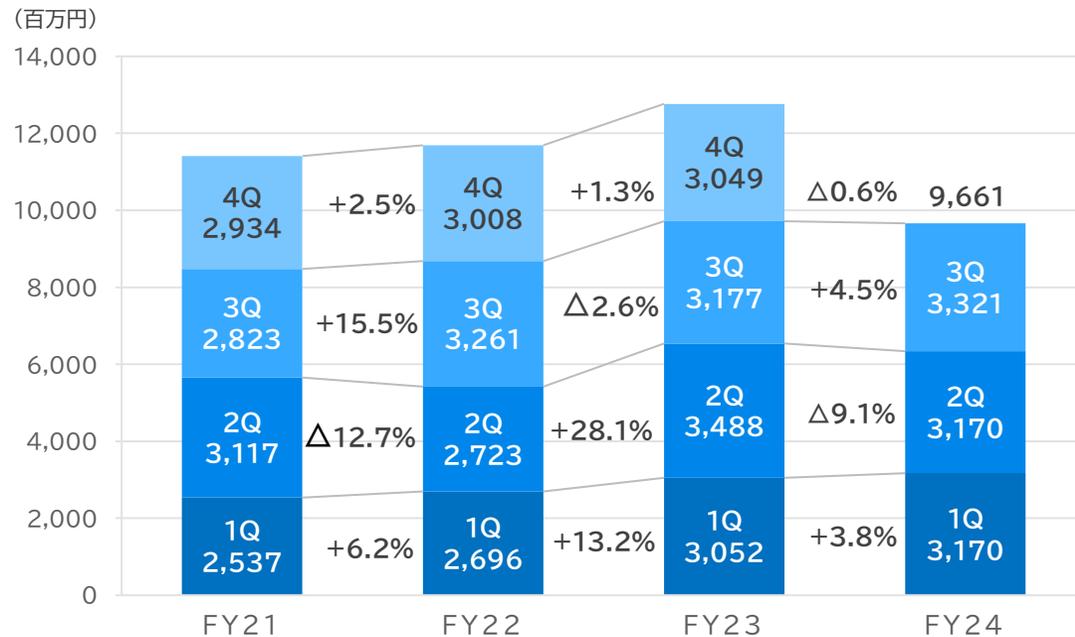
営業利益

(百万円)	FY24 3Q	FY23 3Q		FY24 1Q-3Q	FY23 1Q-3Q		FY24 業績予想	
		実績	増減率		実績	増減率	通期予想	進捗率
ソリューション	1,007	826	+21.9%	2,652	2,504	+5.9%	—	—
プロダクト	576	448	+28.5%	2,023	1,460	+38.6%	—	—
システムサポート	133	115	+14.9%	386	393	△1.8%	—	—
消去・全社	△471	△382	+23.2%	△1,399	△1,234	+13.4%	—	—
合計	1,245	1,007	+23.5%	3,662	3,122	+17.3%	4,600	79.6%

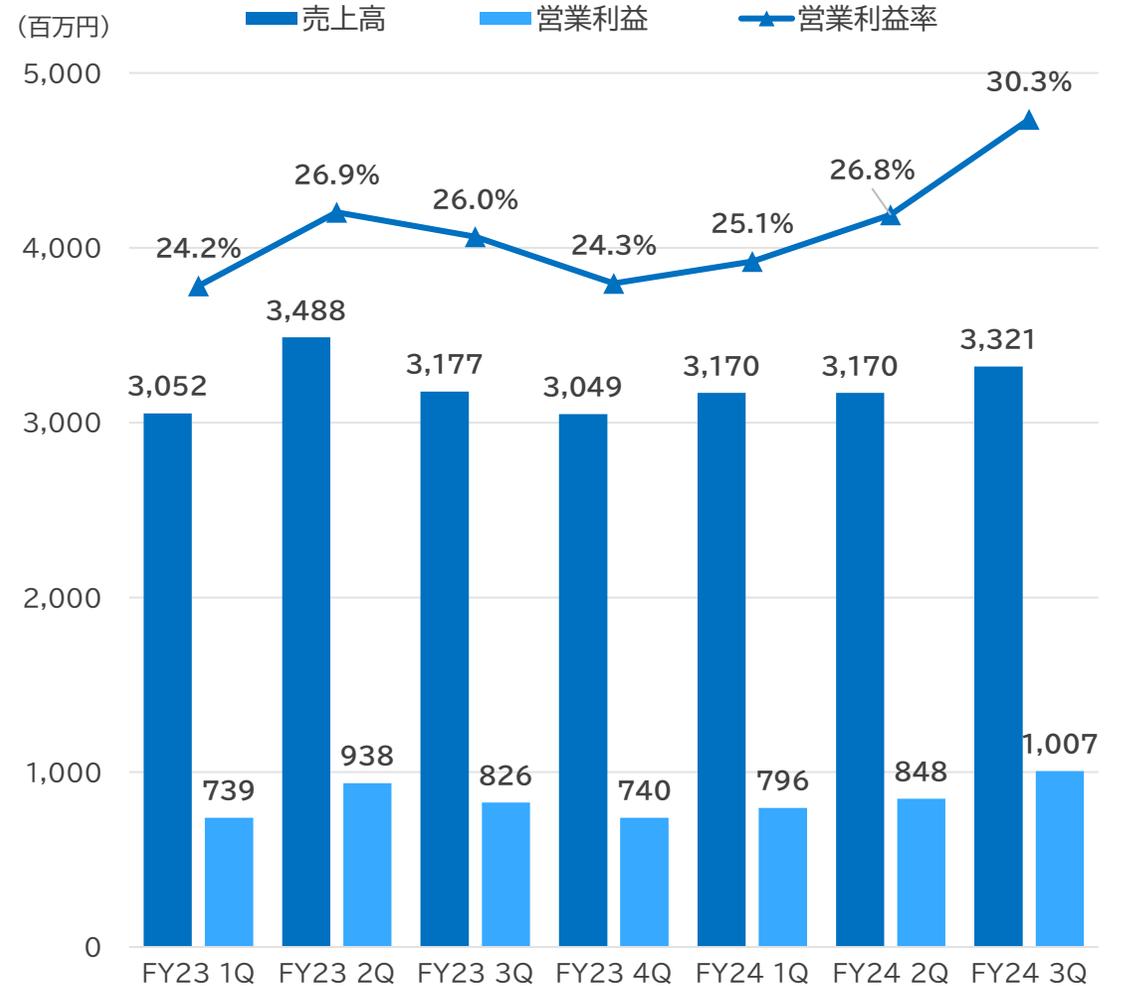
セグメント情報：ソリューション事業

- 顧客ニーズによりそった戦略的な提案強化により、受注モメンタムが回復し、3Qの売上が伸長。
- プロジェクトの採算性が継続的に改善し、高い利益水準を達成。
- 高付加価値な拡張ソリューションの導入案件も着実に伸び、収益基盤が安定化。

<ソリューション事業 売上高推移>



<ソリューション事業 売上高・事業利益推移>



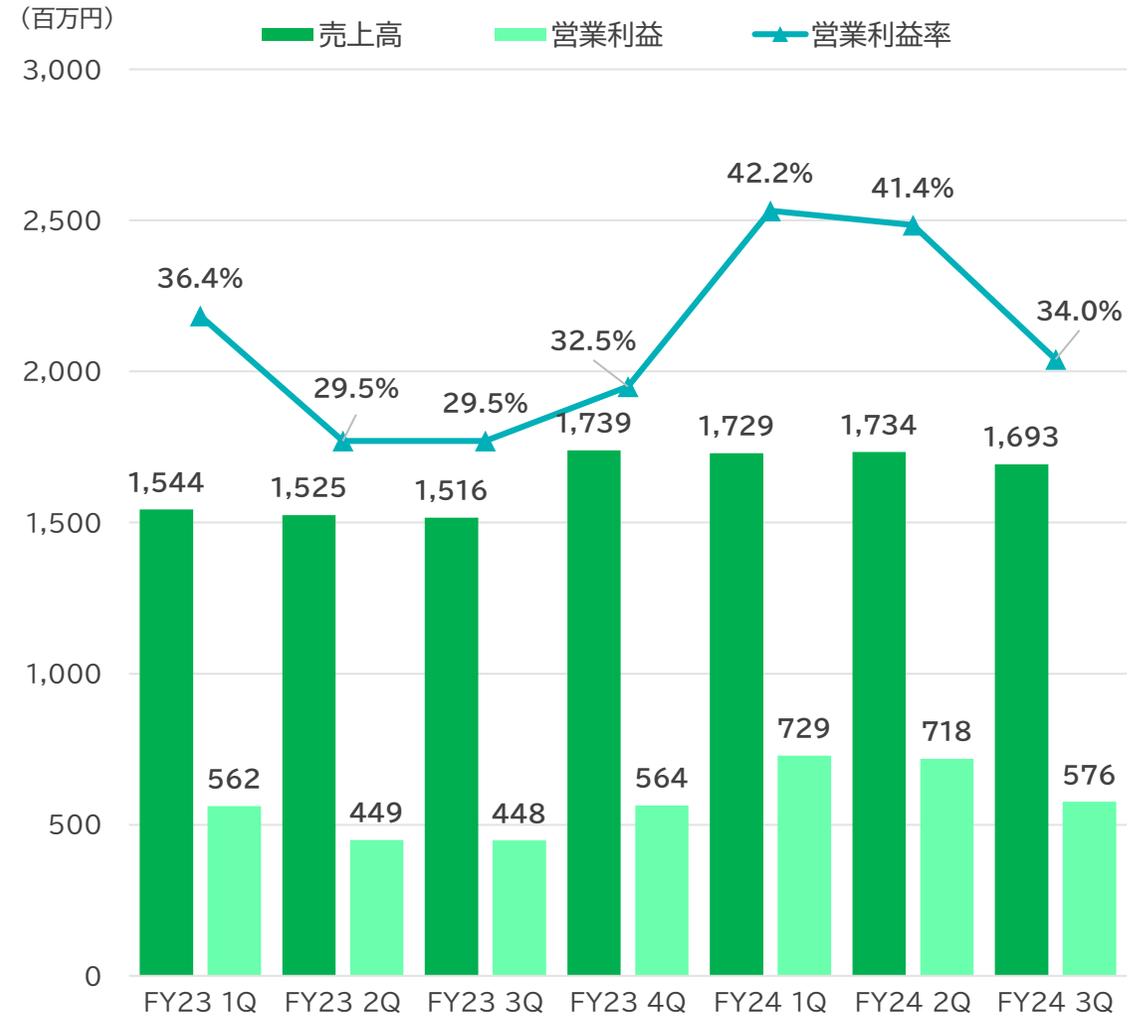
セグメント情報：プロダクト事業

- 戦略的パートナーシップと良好な顧客関係のもと、ライセンス販売ビジネスが成長。
- 生産管理システムの基盤ソフトウェアとしてのブランド力が向上し、市場優位性を確立。
- 販売パートナーの拡大・強化により、売上高・利益ともに力強く伸長。

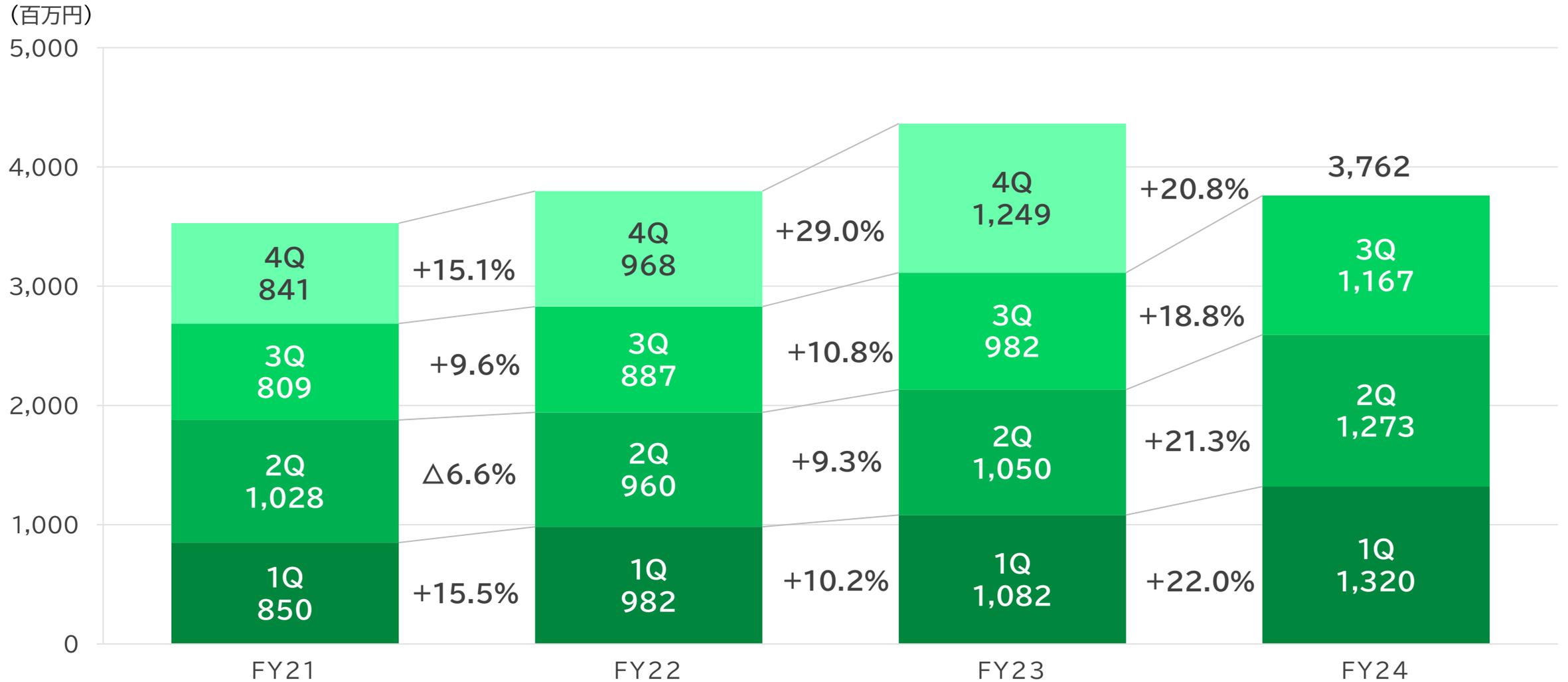
<プロダクト事業 売上高推移>



<プロダクト事業 売上高・事業利益推移>



mcframeライセンス売上高推移



連結BSハイライト

成長基盤の強化と資本効率の最適化を推進。

SaaSビジネス展開、製品力向上、グローバルパートナーシップ強化のための投資に注力。

(百万円)	FY24 3Q	FY23 3Q		FY23 4Q	
		実績	増減率	実績	増減率
流動資産	12,815	11,365	+12.8%	12,583	+1.8%
うち現金及び預金	8,154	7,604	+7.2%	8,381	△2.7%
うち受取手形、売掛金及び契約資産	3,999	3,201	+24.9%	3,526	+13.4%
固定資産	3,747	2,966	+26.3%	3,135	+19.5%
総資産	16,563	14,331	+15.6%	15,718	+5.4%
流動負債	4,048	3,880	+4.3%	4,752	△14.8%
固定負債	31	—	—	15	+103.2%
純資産	12,484	10,451	+19.5%	10,950	+14.0%
自己資本比率	75.4%	72.9%	+2.5pt	69.7%	+5.7pt

2. 2025年3月期 通期業績予想について

2025年3月期 業績

FY24 事業環境

製造業のDXニーズは依然として高く、戦略的なデジタル投資は拡大基調で推移する見込み。

FY24 連結業績予想

(百万円)

- 売上高・受注高とも上方修正
ライセンス販売好調

売上高
20,700

営業利益
4,600

純利益
3,350

年間配当
100円/株

- 各段階利益とも上方修正
売上高増加による利益増
プロジェクト採算性向上
一過性の税負担軽減見込み

前回予想 +200
前期比 +6.2%

前回予想 +300
前期比 +18.4%

前回予想 +450
前期比 +27.6%

前回予想 +16円
前期比 +22円

- 年間配当を増額修正

3期連続
過去最高

9期連続
過去最高

10期連続増配
過去最高

ソリューション事業

- 3Qの好調な受注により、通期売上高は計画達成へ前進。
- プロジェクト採算性の向上により、利益水準は過去最高更新見込み。

プロダクト事業

- パートナーネットワークの拡大と販売強化により、ライセンス販売好調。通期売上高は前回計画を上回る見込み。
- ライセンス販売の着実な成長により、利益目標を達成見込み。

損益の予想(前期比較)

ライセンス販売好調による売上増とプロジェクト採算性向上により、各利益水準が上振れ。
一過性の税負担軽減もあり純利益見込みが上昇、大幅な増配へ。

(百万円)	FY23 実績	FY24		差異 (増減率)	FY23 差異 (増減率)
		前回予想	今回予想		
売上高	19,493	20,500	20,700	+200 (+1.0%)	+1,206 (+6.2%)
売上総利益	7,852	8,700	9,000	+300 (+3.4%)	+1,147 (+14.6%)
売上総利益率	40.3%	42.4%	43.5%		
営業利益	3,885	4,300	4,600	+300 (+7.0%)	+714 (+18.4%)
営業利益率	19.9%	21.0%	22.2%		
経常利益	3,877	4,300	4,600	+300 (+7.0%)	+722 (+18.6%)
経常利益率	19.9%	21.0%	22.2%		
純利益	2,625	2,900	3,350	+450 (+15.5%)	+724 (+27.6%)
純利益率	13.5%	14.1%	16.2%		
受注高	19,955	21,000	21,200	+200 (+1.0%)	+1,244 (+6.2%)
配当(単体)	78.0円	84.0円	100.0円	+16.0円	+22.0円
ROE	25.9%	24.4%	27.7%	+3.3pt	+1.8pt

経営資源の配分(2024年度)

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。

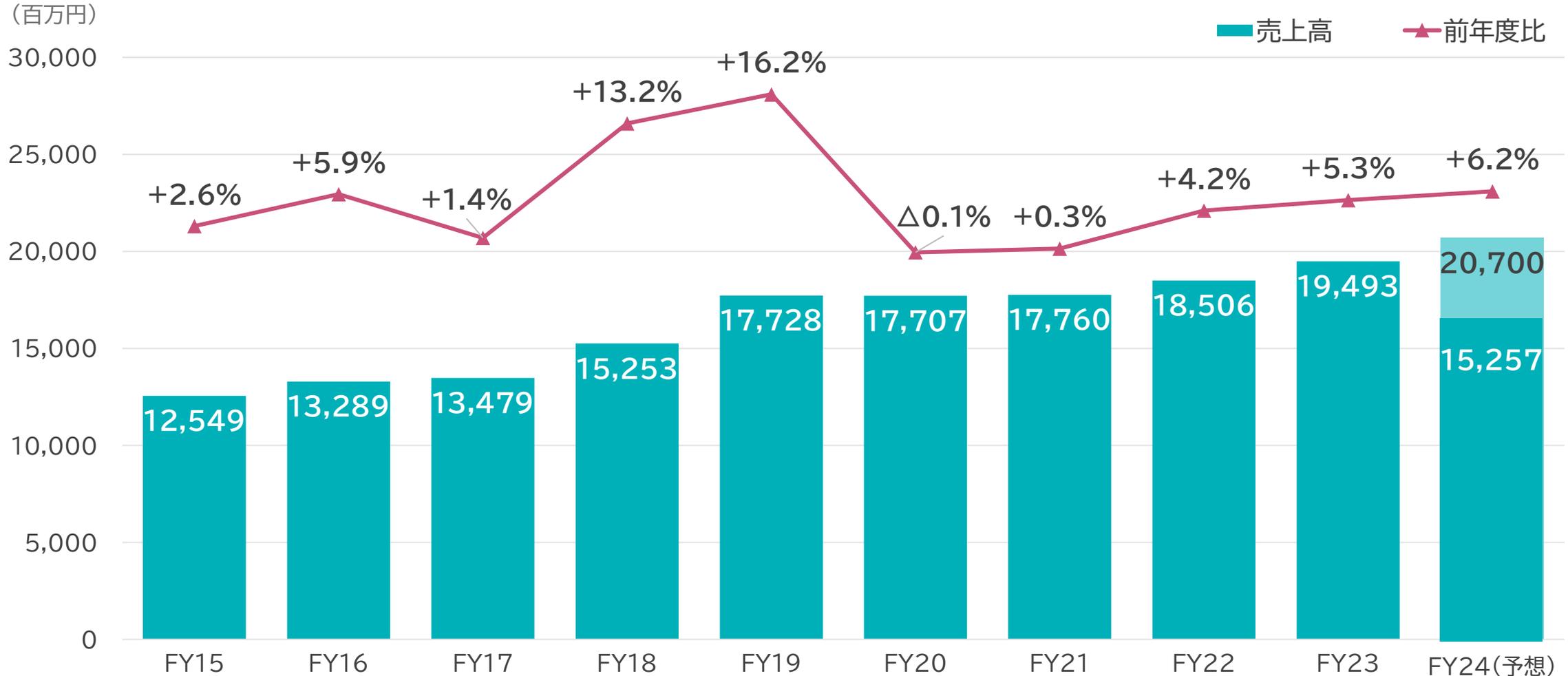
<2024-26年度投資予定額>

<p>ソフトウェア・ 研究開発投資 事業開発投資</p>	<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 <p>mcframe Xへの投資加速</p>	<p>35~45億円</p> <p>うち 2024年度 13億円</p>
<p>人財投資</p>	<ul style="list-style-type: none"> 教育制度・人財強化を目的とする制度の整備 社員エンゲージメントの向上や多様な働き方に向けた制度の拡充 給与水準の改定 採用戦略の強化 <p>採用人数増 従業員教育の拡充</p> <p>給与水準の改定・物価上昇分の補填</p>	<p>20~25億円※</p> <p>うち 2024年度 6億円</p>
<p>ビジネス基盤投資</p>	<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 <p>働く環境の改善(オフィス増床・リニューアル)</p>	<p>6~10億円</p> <p>うち 2024年度 3億円</p>
<p>M&A投資</p>	<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 	

※人財投資=人件費増額分(2023年度を上回る人件費)+教育費総額 で算出している。

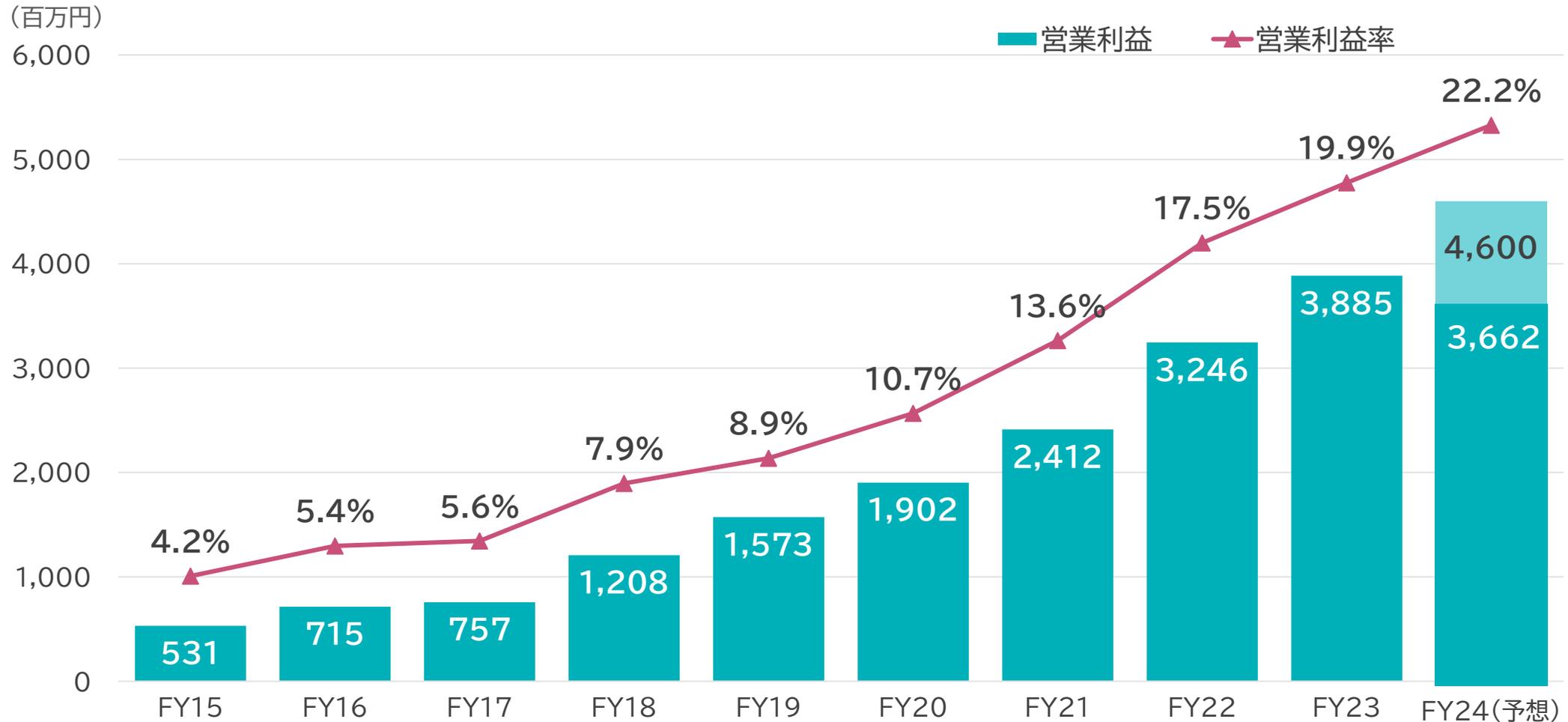
売上高と前年度比

初の200億円越え、3期連続過去最高見込み。
FY26目標の220億円達成に向け、順調に進捗中。



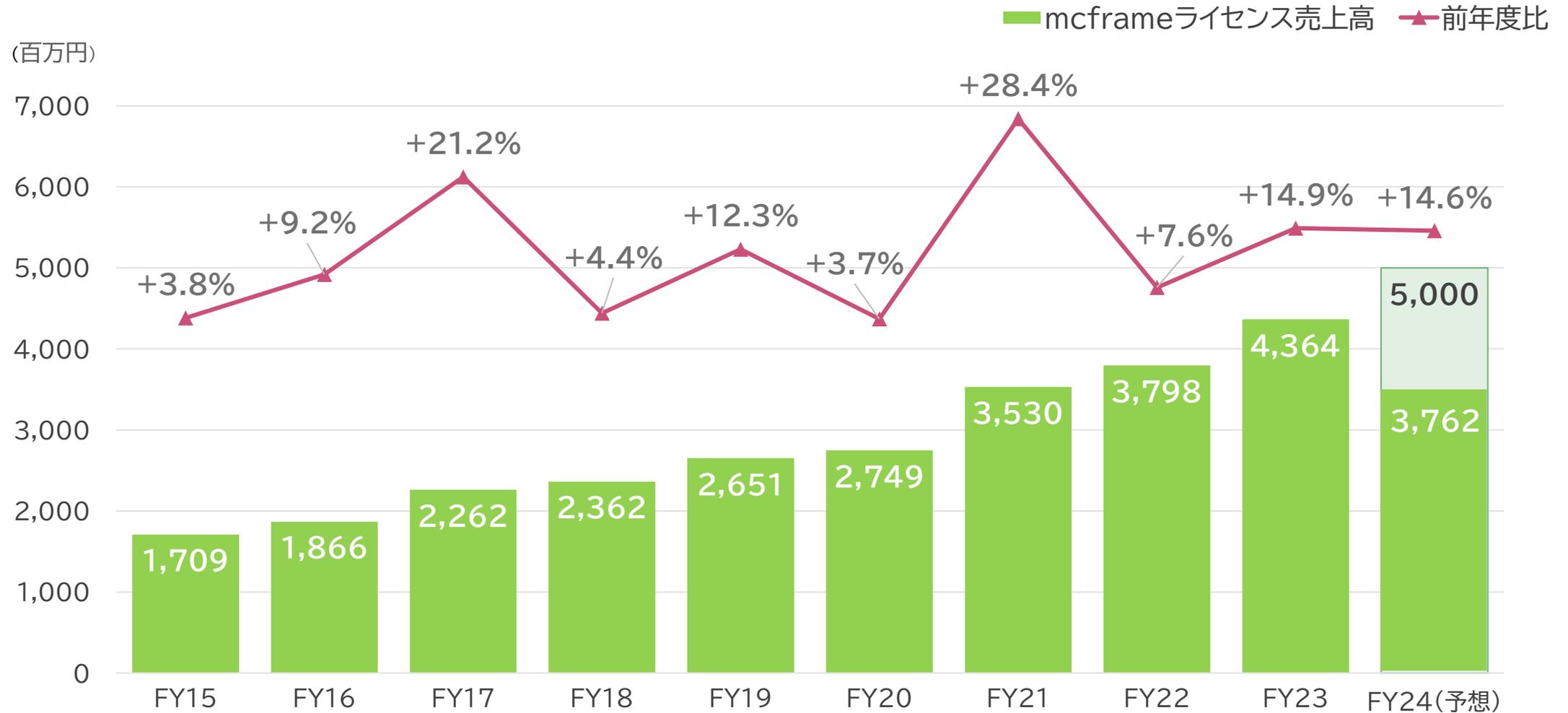
営業利益と営業利益率

利益率がさらに向上し、9期連続過去最高見込み。
FY26目標の48億円達成に向け、成長投資を拡大しつつも好調に進捗中。

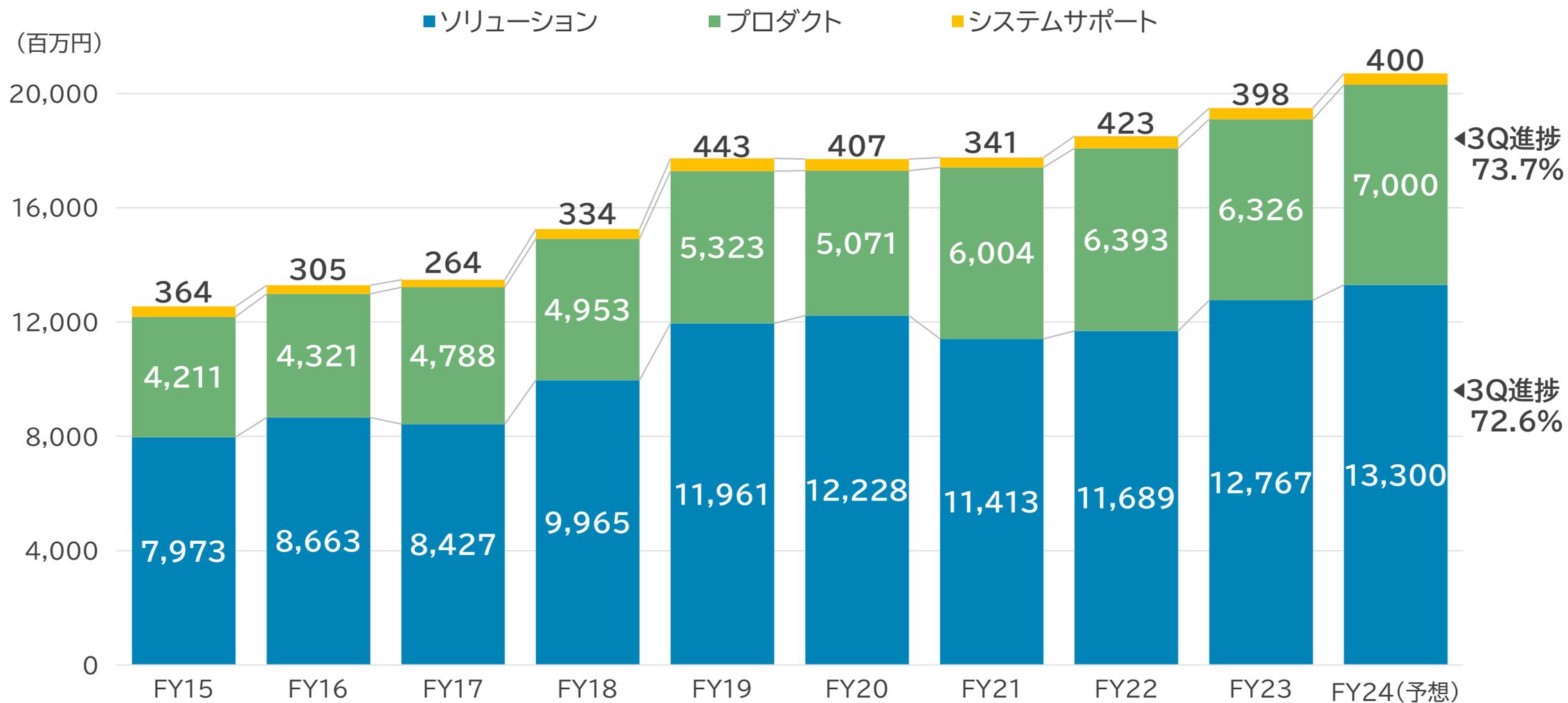


mcframeライセンス売上高と前年度比

ライセンス販売とライセンス保守の積み上げにより好調に推移。
通期予想を50億円に上方修正。過去最高を連続更新見込み。

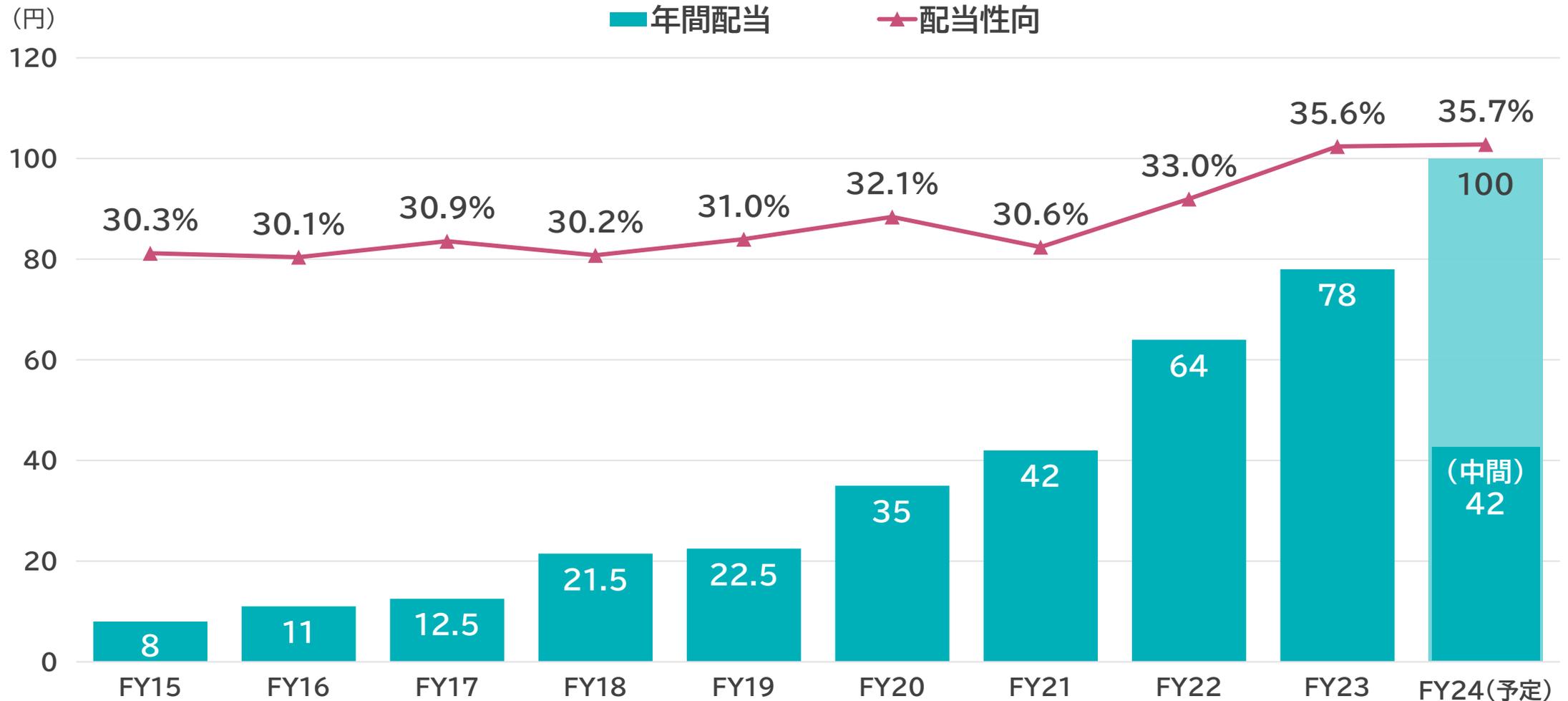


セグメント別の売上高



配当(一株あたり年間配当金)

FY23から累進配当・配当性向35%以上。10期連続増配予定。



※ FY21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。

3. 経営Vision 2026の戦略

環境の変化 × 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	持続可能な社会の実現 (サステナビリティ)
-----------------------	-------------------	--------	--------------------------



B-EN-Gの強み

製造業のIT支援の実績	自社プロダクトの 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*」
の拡大



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**」の推進



お客様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を創出し
自社のビジネス変革を図る。

③
グローバル支援の強化



日系製造業のグローバル展開を継続的に
強化し、ビジネスの拡大を図る。

④
サステナビリティへの貢献



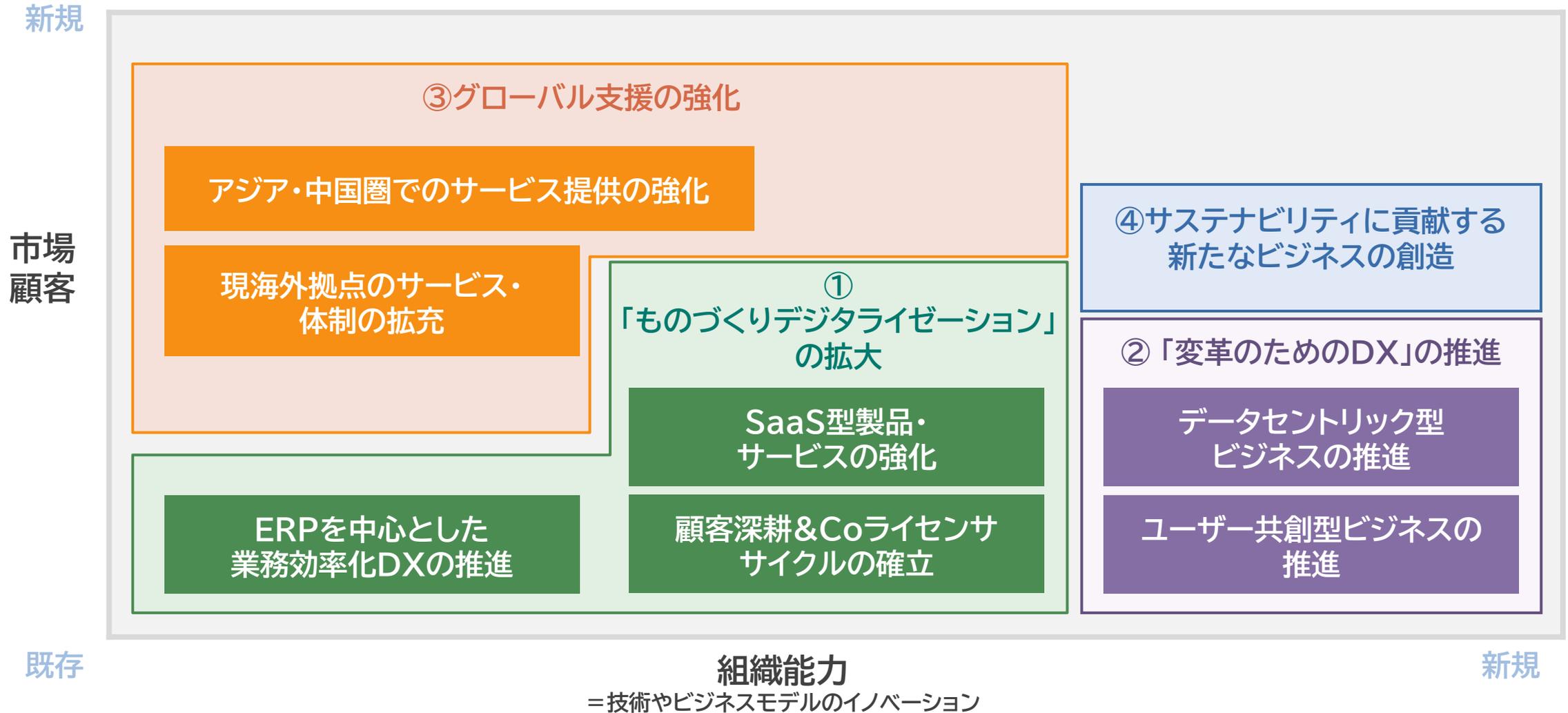
当社の強みを活かした社会課題解決への
取り組みを通じて、持続可能な社会の
実現に貢献する。

* 「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。



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

累進配当および配当性向35%以上

累進配当*および連結配当性向が中長期的に35%を上回るよう努めることを基本方針とする。

*累進配当: 長期的に減配せず増配か配当維持をすること

資本政策の 基本方針

当社は、中長期的な株主価値の向上の為に、持続的な成長が必要と考えております。成長に向けた投資とリスクの許容を可能とする健全な財務基盤を備える為に、株主資本の適切な水準を維持することを基本的な方針としております。

自己資本当期純利益率(ROE)を重要な経営指標と捉え、この目標値を公表し、株主資本の有効活用を目指すと共に、財務の健全性等を総合的に勘案しながら、株主への利益還元を努めてまいります。

株主還元は、当社を取り巻く事業環境の見通し、業績見込み、当社の財務体質等を総合的に勘案した、配当金の支払いにより行う方針です。また、累進配当および連結配当性向が中長期的に35%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。

経営Vision 2026 達成目標

(連結)	2020年度実績
売上高	177 億円
営業利益	19.0 億円
当期純利益	12.8 億円



2026年度目標	
改訂前	改訂後
220 億円	220 億円
32.0 億円	48.0 億円
21.1 億円	32.0 億円

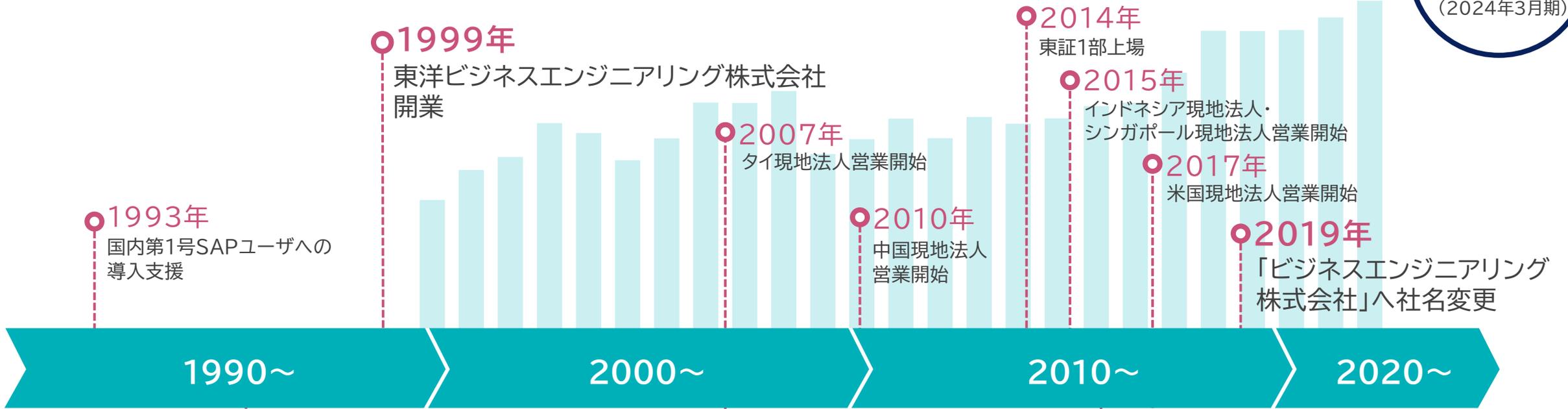
*2020年度は収益認識基準遡及適用後の数値

4. B-EN-Gについて

沿革

開業から20年以上、製造業に対する豊富な知見を活かして
「ものづくりのためのIT」を提供。

連結売上高
194.9億円
(2024年3月期)



1993年
国内第1号SAPユーザへの
導入支援

1999年
東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
開業

2007年
タイ現地法人営業開始

2010年
中国現地法人
営業開始

2014年
東証1部上場

2015年
インドネシア現地法人・
シンガポール現地法人営業開始

2017年
米国現地法人営業開始

2019年
「ビジネスエンジニアリング
株式会社」へ社名変更

1991年
ERPビジネス開始
(日本初のSAPパートナー)

1996年
MCFrame(自社開発パッケージ)リリース

2007年
A.S.I.A.事業統合

2016年
「mcframe」ブランド統合
「mcframe IoT」シリーズ提供開始

2017年
「mcframe 7」提供開始

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：721名(連結・2024年9月)

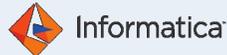


B-EN-Gのビジネス | 3つの事業セグメント

「ものづくりのためのIT」を実現する、3つのセグメントで事業を展開。

ソリューション 事業

SAPをはじめとする他社製の
パッケージ製品をベースとしたSI事業



セグメント構成比*



製造業に関する豊富な知識と経験に
基づくシステムインテグレーション

プロダクト 事業

「mcframe」シリーズを中心とする
自社パッケージ製品の開発・販売・導入事業



セグメント構成比*



長年のノウハウを注いで自社開発した
高い利益率のライセンス販売

システムサポート 事業

システム導入後の運用・保守サービス
およびシステム開発

運用保守サービス
(AMS)

設計開発
サービス

IT
アウトソーシング
サービス

セグメント構成比*



納入後のシステムを活用する
運用保守サービス

B-EN-Gのビジネス | ソリューション事業

ERP・基幹系システムを中心に、周辺製品との組み合わせによる課題解決型ビジネスを推進。「ものづくりのDX」を実現する。

業界特化型ソリューション

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

PAS|X



データマネジメント

データの利活用に向けた基盤の構築と、データの連携・管理・統合



Informatica

データ分析

システムに蓄積されたデータを読み解き、課題解決へと導く



ERP 基幹システム

企業の資源を一元管理し、経営を支えるシステム



SCM戦略・計画ソリューション

サプライチェーンの戦略および計画立案業務の支援



IoT

人手を介さない「スマート工場」の実現に向けた生産現場の経験値のデジタル化

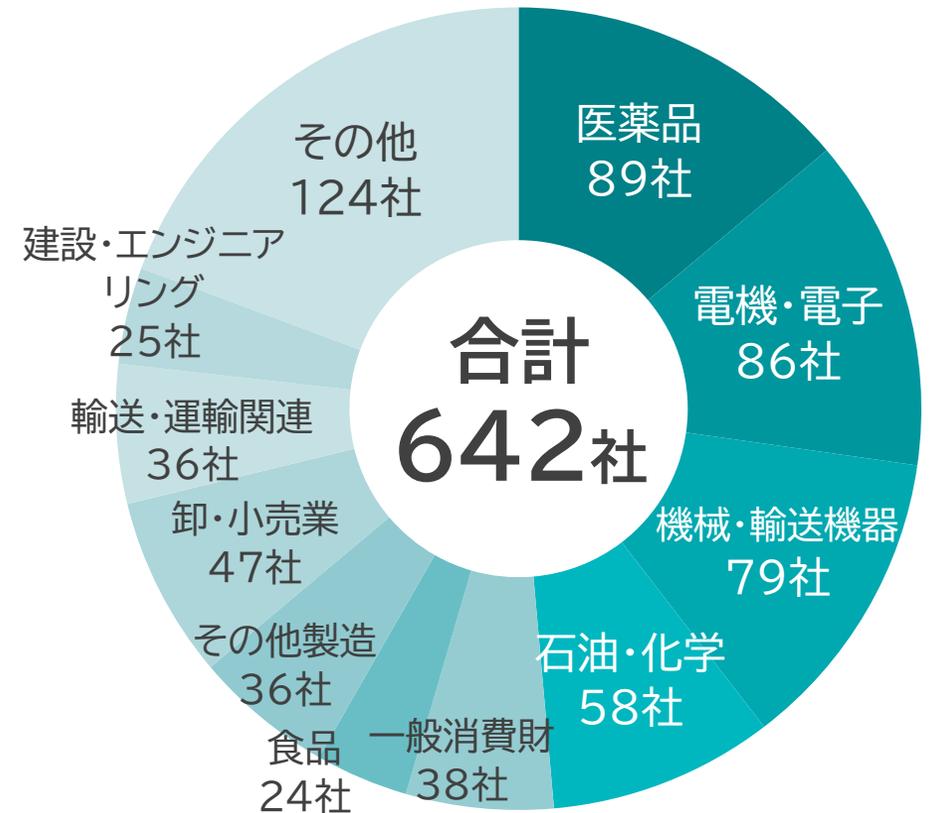


製造実行ソリューション

生産計画に基づいた製造実行管理業務の支援



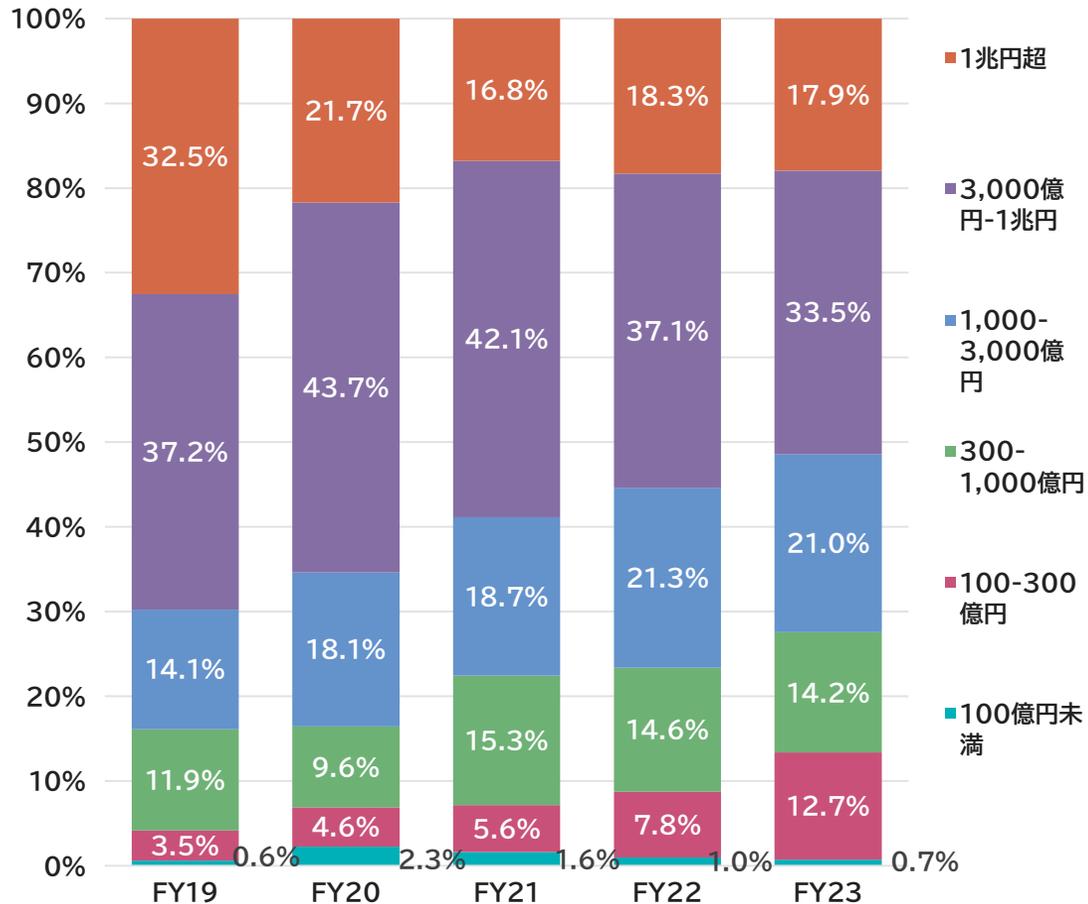
<業界別導入実績(2024年9月末時点)>



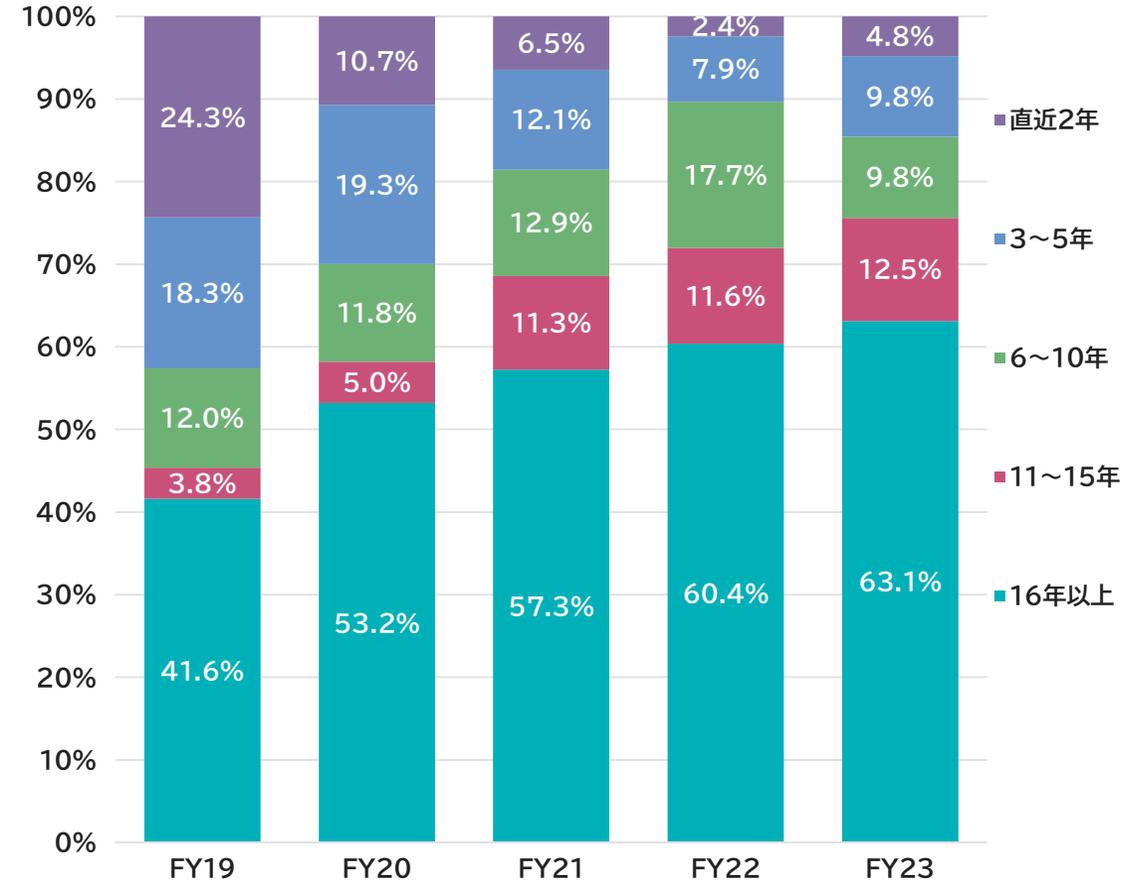
ソリューション事業の売上高構成

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。

<ソリューション事業 顧客年商規模別売上高構成>

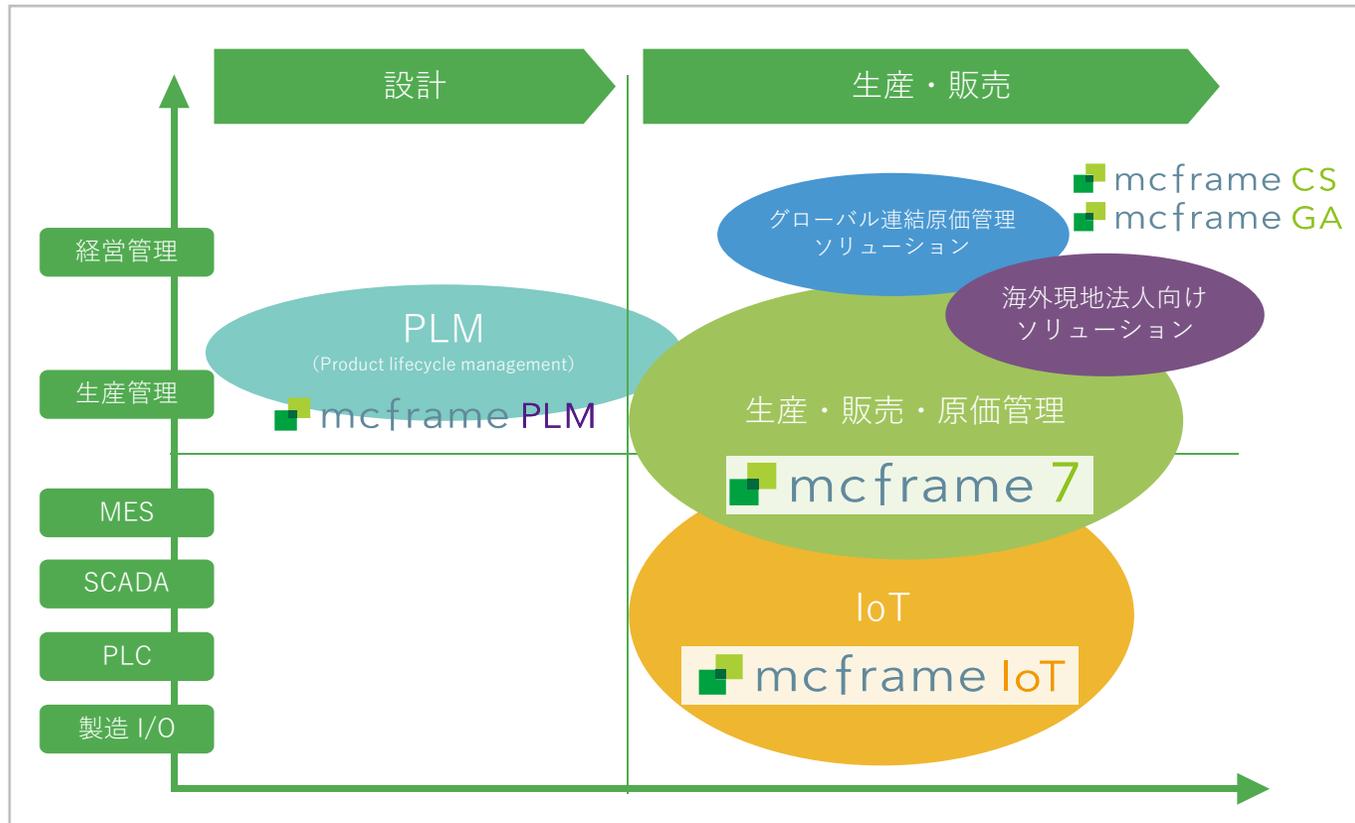


<ソリューション事業 新規受注からの年数別売上高構成>



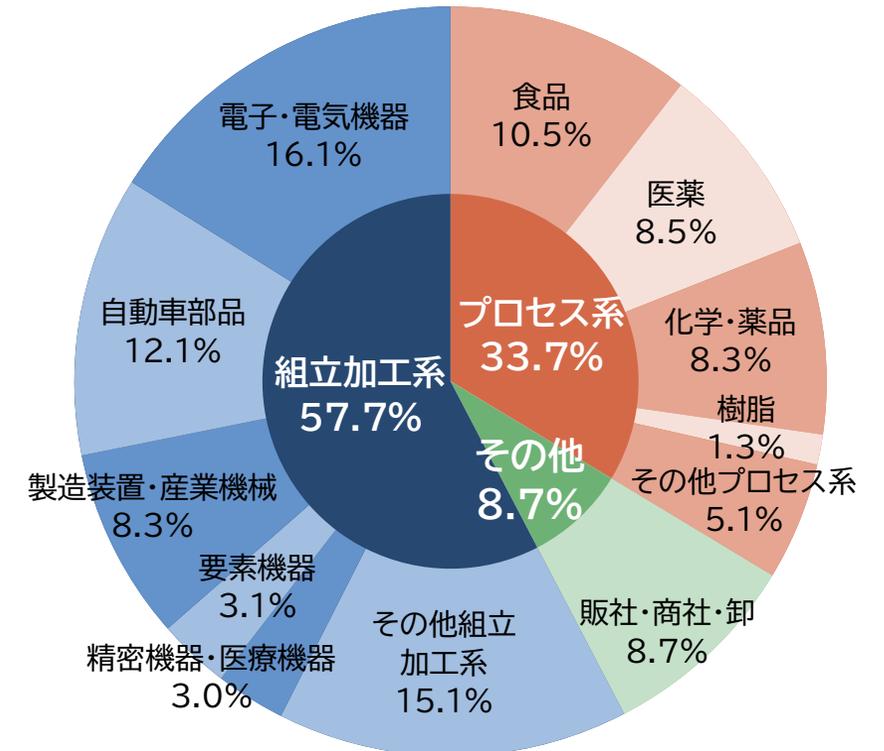
B-EN-Gのビジネス | プロダクト事業

製造業向けソリューション「mcframe」を中心に、エンジニアリングチェーン・サプライチェーンを統合する「ものづくりデジタルライゼーション」を実現。



<業界別累計導入実績(2024年9月末時点)>

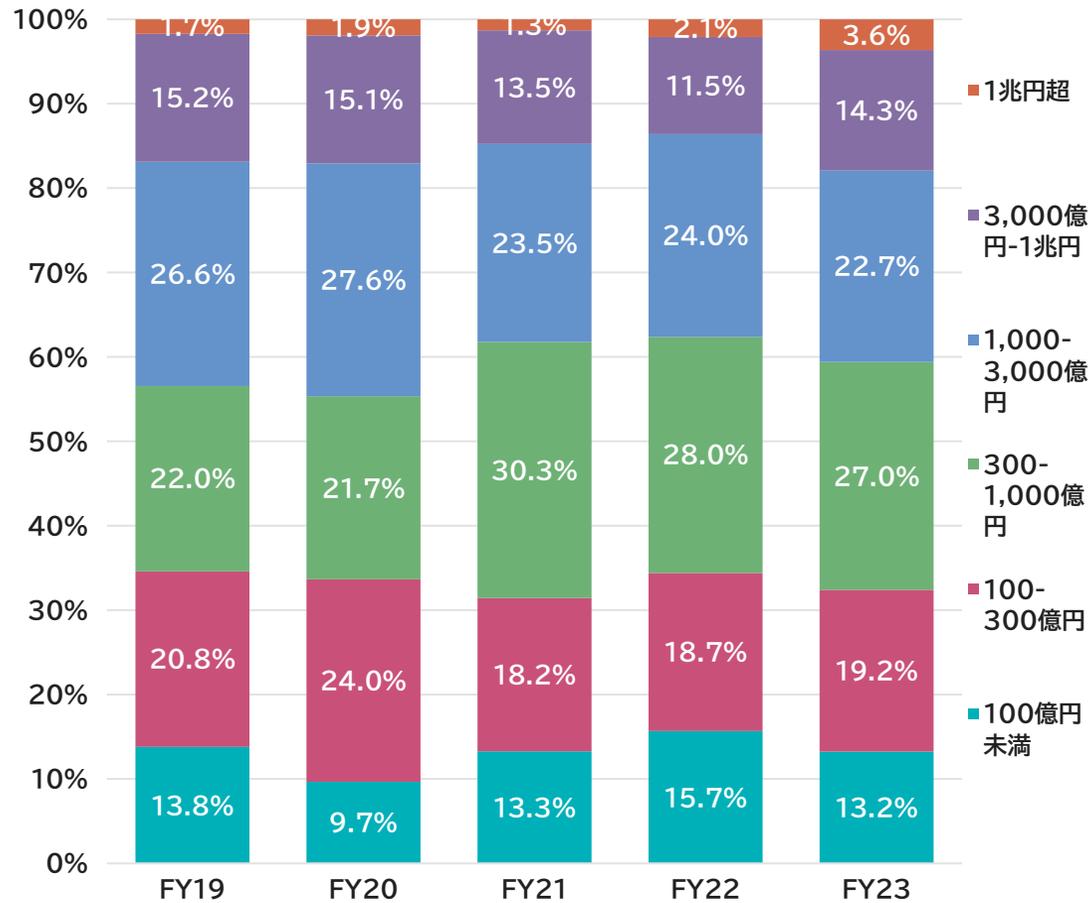
累計 1,039社



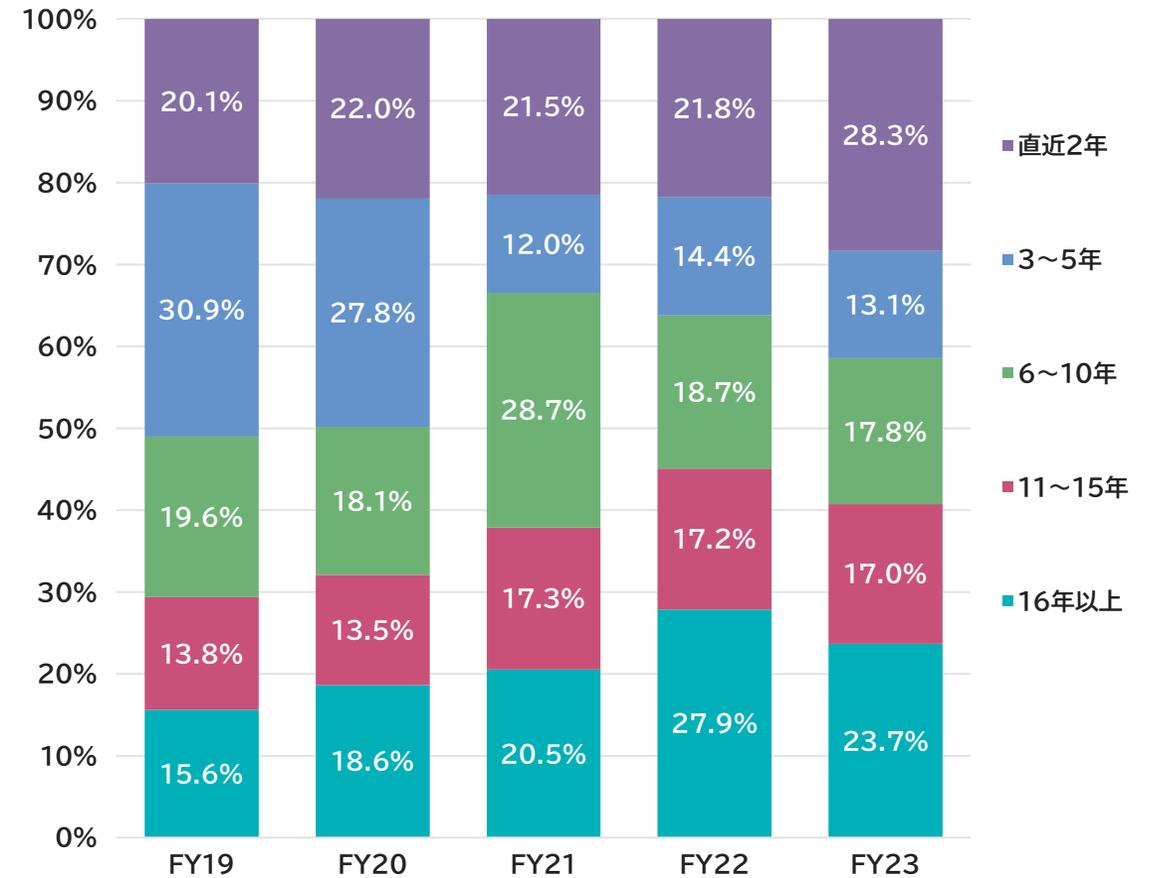
プロダクト事業の売上高構成

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。

<プロダクト事業 顧客年商規模別売上高構成>



<プロダクト事業 新規受注からの年数別売上高構成>



<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。

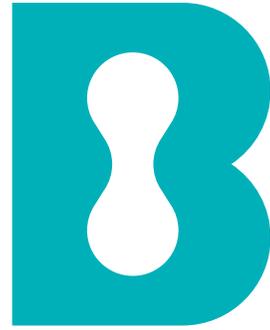
ビジネスエンジニアリング株式会社 略称: B-EN-G (ビーエンジ)

- IR情報

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

- IRお問い合わせ

<https://www.b-en-g.co.jp/jp/contact/inquiry.html>



B-EN-G

Business Engineering for Growth