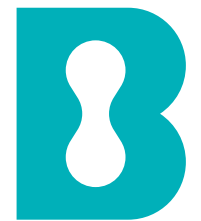


2026年3月期 決算説明資料

2026年5月12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

アジェンダ

1. 2026年3月期 第4四半期決算および通期業績
2. 成長戦略「BE 2030」進捗状況
3. グローバル展開:連結化を起点とした次の成長フェーズへ
4. AI戦略:AIで強くなるB-EN-G
5. 2027年3月期 業績見通し
6. データブック
7. IR参考資料のご案内

1. 2026年3月期 第4四半期決算および通期業績

2026年3月期 エグゼクティブサマリー

FY25 事業環境

企業収益は全体としては高水準を維持、業況感も良好な水準で推移。景気は緩やかに回復。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堅調に推移。

FY25 通期連結業績

- ・ 売上高、各段階利益、受注高すべてで過去最高の業績
- ・ ソリューション事業・プロダクト事業ともに高成長を達成
- ・ 両事業とも旺盛な需要に対応、大幅増収が大幅増益をけん引
- ・ 一過性の税負担軽減等もあり、純利益大幅増
- ・ 年間配当はFY25から配当性向50%超方針、純利益も大幅増で前期比大幅増配
- ・ 期末配当1株26.0円(前期比+14.4円)

※5分割の株式分割を2026年1月1日付実施済み。分割調整後で表記・比較。

| 売上高 | 営業利益 | 純利益 | (百万円) | | |
|------------|--------------|-------------|-------|--|--|
| 24,442 | 6,411 | 4,890 | | | |
| 前期比 +17.6% | 前期比 +37.1% | 前期比 +46.8% | | | |
| 4期連続 過去最高 | 10期連続 過去最高 | | | | |
| ROE | 年間配当※ | 配当性向 | | | |
| 33.2% | 41.6円/株 | 50.9% | | | |
| 前期比 +5.8pt | 前期比 +21.6円 | 前期比 +14.9pt | | | |
| | 11期連続増配 過去最高 | | | | |

ソリューション事業: ERP・基幹系システム×拡張ソリューション

- ・ 案件の基盤が厚いなかで、プロジェクトの円滑遂行により、通期+18%超の高い売上成長を達成。
- ・ 収益性向上も寄与し、通期+30%超の高い利益成長を達成。

プロダクト事業: 「mcframe」を中心とする自社パッケージ

- ・ 市場優位性と高い導入ニーズを背景に、通期+20%超の高いライセンス売上成長を達成。
- ・ ライセンス販売大幅伸長、通期+21%超の高い利益成長を達成。

連結PLハイライト

大幅な売上成長がけん引し、全指標で通期過去最高を達成。

| (百万円) | FY25 4Q | FY24 4Q | | FY25 4Q累計 | FY24 4Q累計 | | FY25 通期 | |
|-----------------|----------------|----------------|--------|-----------------|----------------|--------|-----------------|--------|
| | | 実績 | 増減率 | | 実績 | 増減率 | 予想 | 達成率 |
| 売上高 | 5,862 | 5,519 | +6.2% | 24,442 | 20,776 | +17.6% | 24,300 | 100.6% |
| 売上総利益 売上総利益率 | 2,626 44.8% | 2,250 40.8% | +16.7% | 11,156 45.6% | 9,091 43.8% | +22.7% | 11,200 46.1% | 99.6% |
| 営業利益 営業利益率 | 1,274 21.7% | 1,014 18.4% | +25.7% | 6,411 26.2% | 4,676 22.5% | +37.1% | 6,400 26.3% | 100.2% |
| 経常利益 経常利益率 | 1,276 21.8% | 1,006 18.2% | +26.9% | 6,435 26.3% | 4,679 22.5% | +37.5% | 6,400 26.3% | 100.6% |
| 純利益 純利益率 | 1,191 20.3% | 833 15.1% | +42.9% | 4,890 20.0% | 3,330 16.0% | +46.8% | 4,800 19.8% | 101.9% |
| 受注高 | 6,748 | 6,295 | +7.2% | 24,585 | 21,690 | +13.3% | 24,500 | 100.3% |

※ 2026年2月に通期業績予想の上方修正を行っております。

営業利益の増減分析(前期比較)

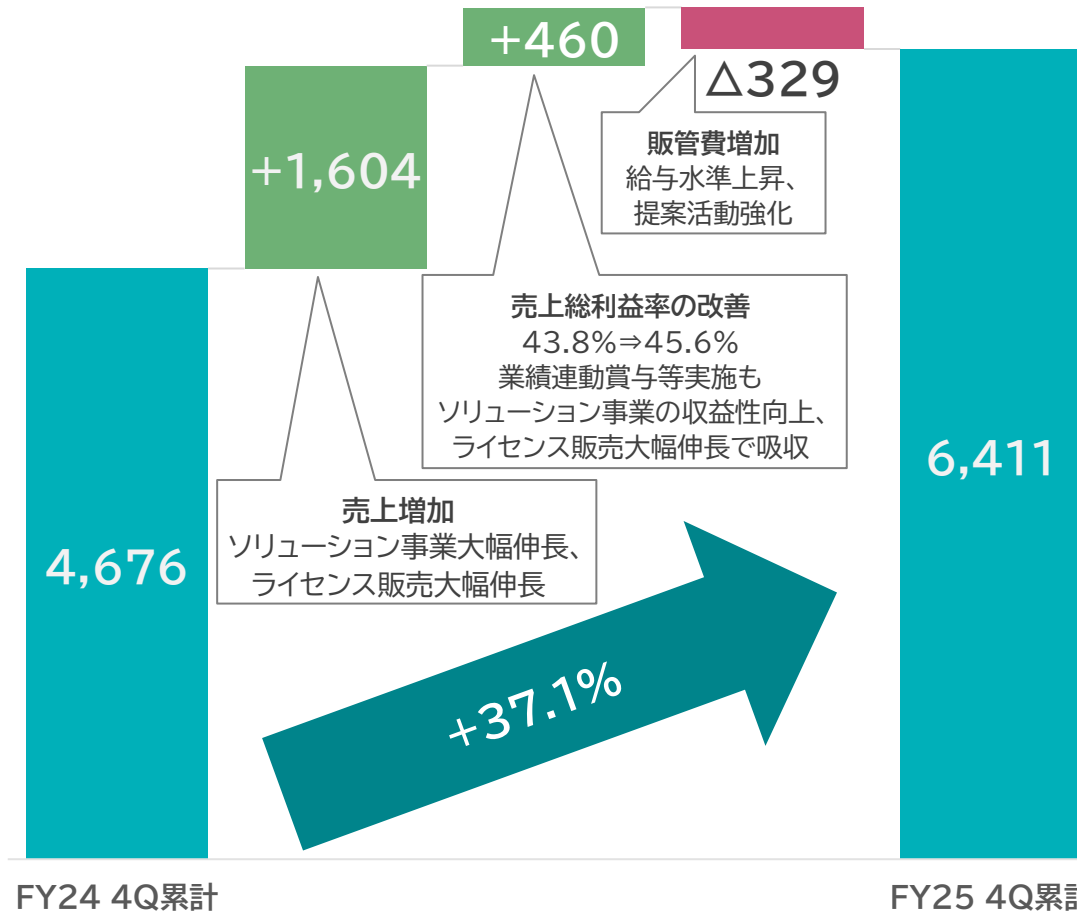
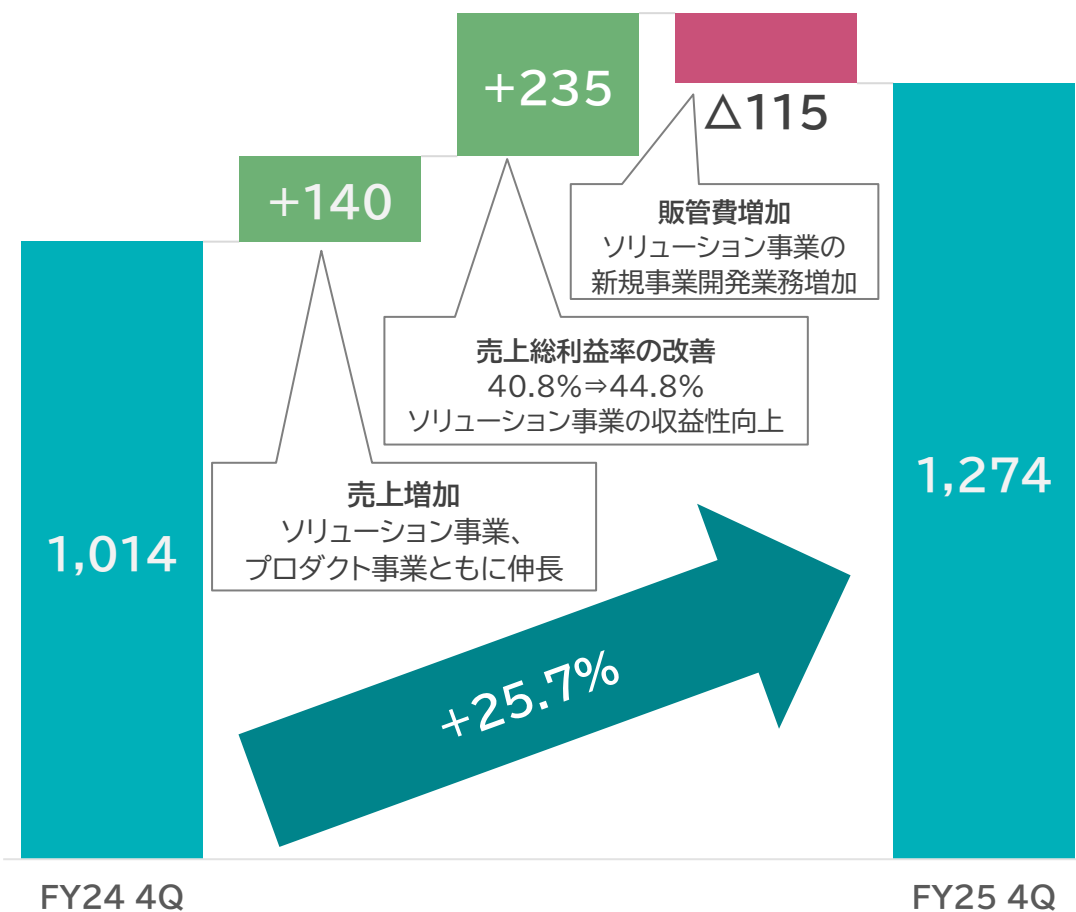
4Q累計では、売上増が大幅増益をけん引。
業績連動賞与等実施も増収効果で吸収。売上総利益率の継続改善も寄与。

4Q比較

(百万円)

4Q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、プロダクト事業ともに通期計画を達成。
両事業とも平均成長率を大きく上回る売上成長を達成し、通期で大幅な増収増益を実現。

売上高

| (百万円) | FY25 4Q | FY24 4Q | | FY25 4Q累計 | FY24 4Q累計 | | FY25 通期 | |
|--------------|---------|---------|--------|-----------|-----------|--------|---------|--------|
| | | 実績 | 増減率 | | 実績 | 増減率 | 予想 | 達成率 |
| ソリューション | 3,670 | 3,488 | +5.2% | 15,582 | 13,150 | +18.5% | 15,400 | 101.2% |
| プロダクト | 2,042 | 1,926 | +6.0% | 8,408 | 7,083 | +18.7% | 8,400 | 100.1% |
| システムサポート | 150 | 103 | +45.2% | 451 | 542 | △16.7% | 500 | 90.3% |
| 合計 | 5,862 | 5,519 | +6.2% | 24,442 | 20,776 | +17.6% | 24,300 | 100.6% |
| mcframeライセンス | 1,424 | 1,358 | +4.9% | 6,184 | 5,120 | +20.8% | 6,100 | 101.4% |

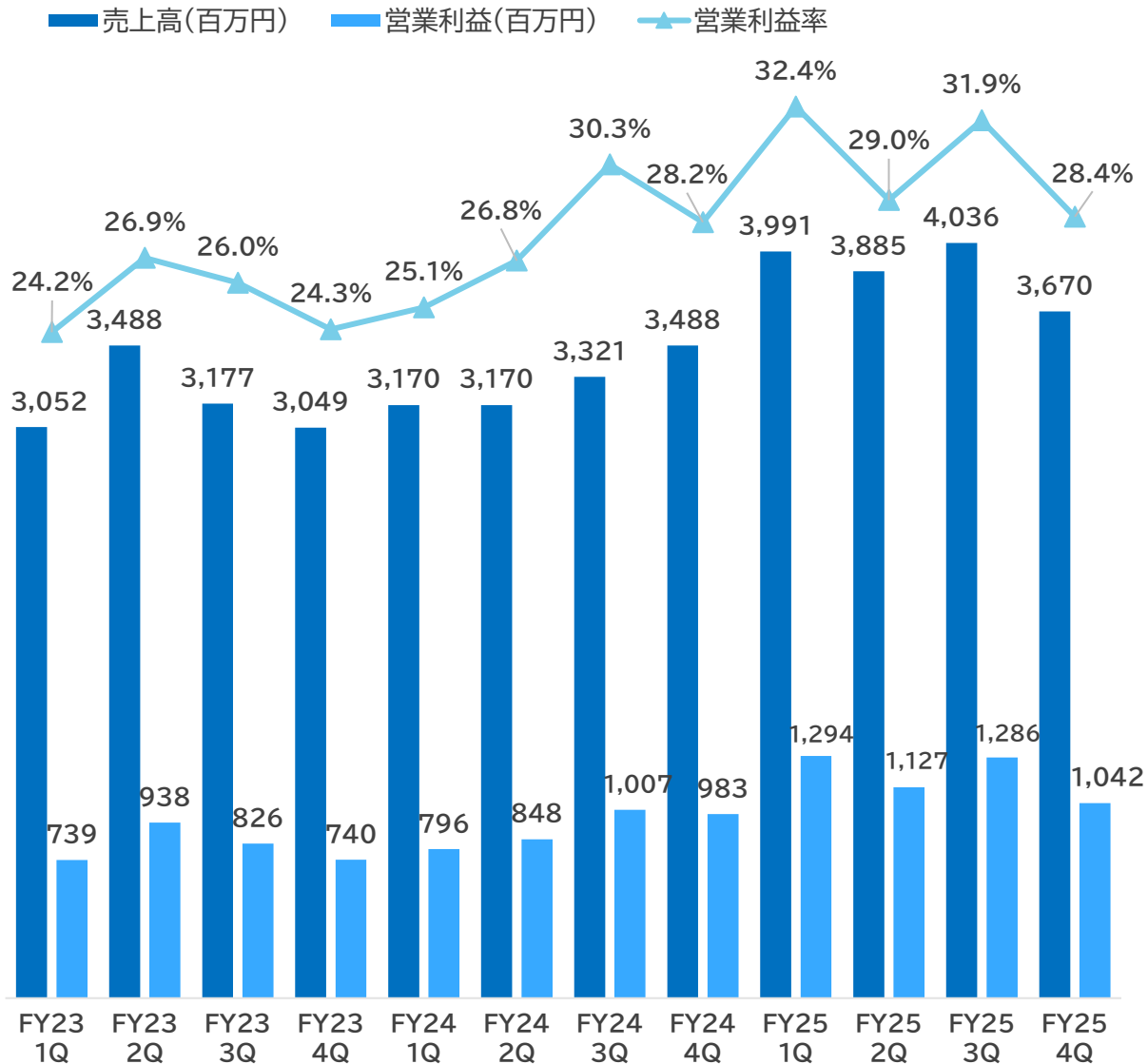
営業利益

| (百万円) | FY25 4Q | FY24 4Q | | FY25 4Q累計 | FY24 4Q累計 | | FY25 通期 | |
|----------|---------|---------|--------|-----------|-----------|--------|---------|--------|
| | | 実績 | 増減率 | | 実績 | 増減率 | 予想 | 達成率 |
| ソリューション | 1,042 | 983 | +6.0% | 4,751 | 3,635 | +30.7% | — | — |
| プロダクト | 695 | 613 | +13.5% | 3,205 | 2,636 | +21.6% | — | — |
| システムサポート | 145 | 113 | +27.8% | 508 | 499 | +1.8% | — | — |
| 消去・全社 | △608 | △695 | — | △2,054 | △2,095 | — | — | — |
| 合計 | 1,274 | 1,014 | +25.7% | 6,411 | 4,676 | +37.1% | 6,400 | 100.2% |

※ 2026年2月に通期業績予想の上方修正を行っております。

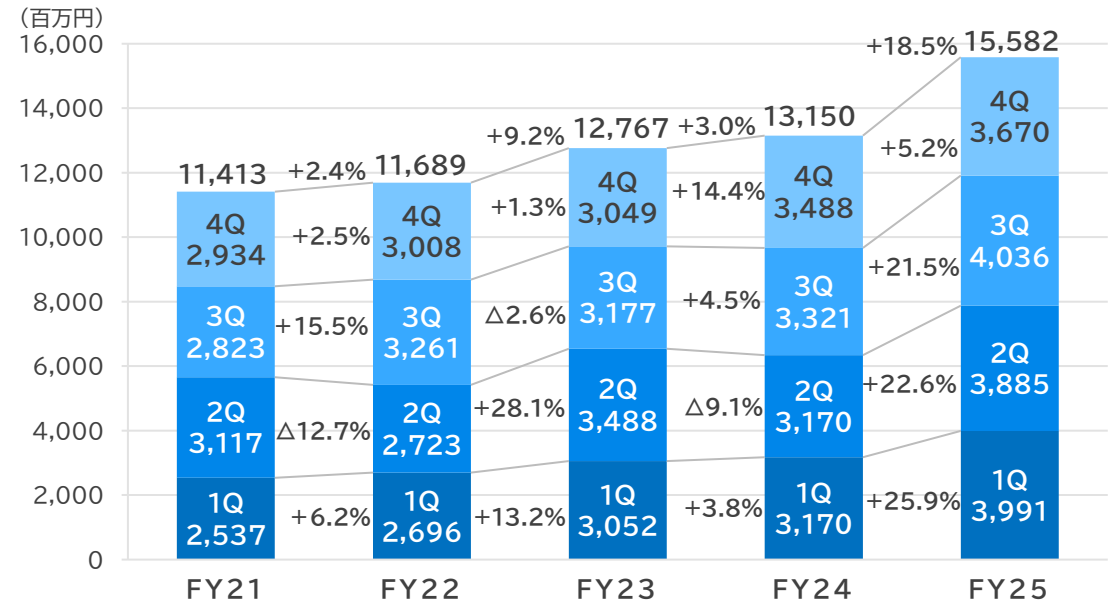
セグメント情報:ソリューション事業

<売上高・営業利益推移>



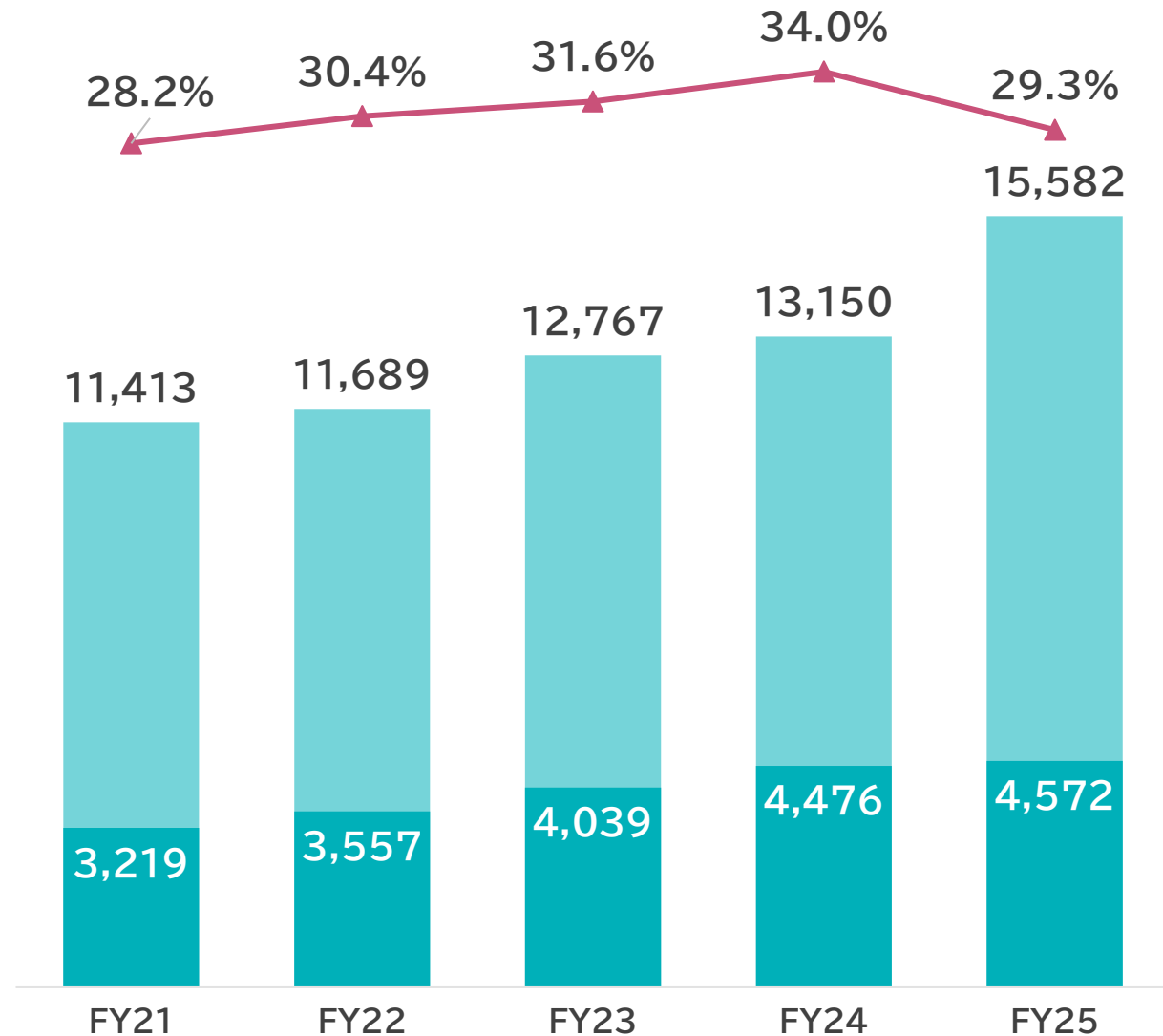
- 3Qで一部大型案件が稼働、4Q売上高は一旦落ち着き、今後の成長へ向けた活動を強化。売上高は通期では平均成長率を大きく上回る。
- 高品質なプロジェクト遂行により、営業利益率も通期で高水準を達成(30.5%)。
- 戦略的提案活動とソリューション提供体制強化により、安定収益基盤を強化。

<売上高推移>



セグメント情報：ソリューション事業 リカーリング売上高推移

売上高合計(百万円) リカーリング売上高(百万円) リカーリング比率



■ リカーリング売上高は45億円規模に拡大

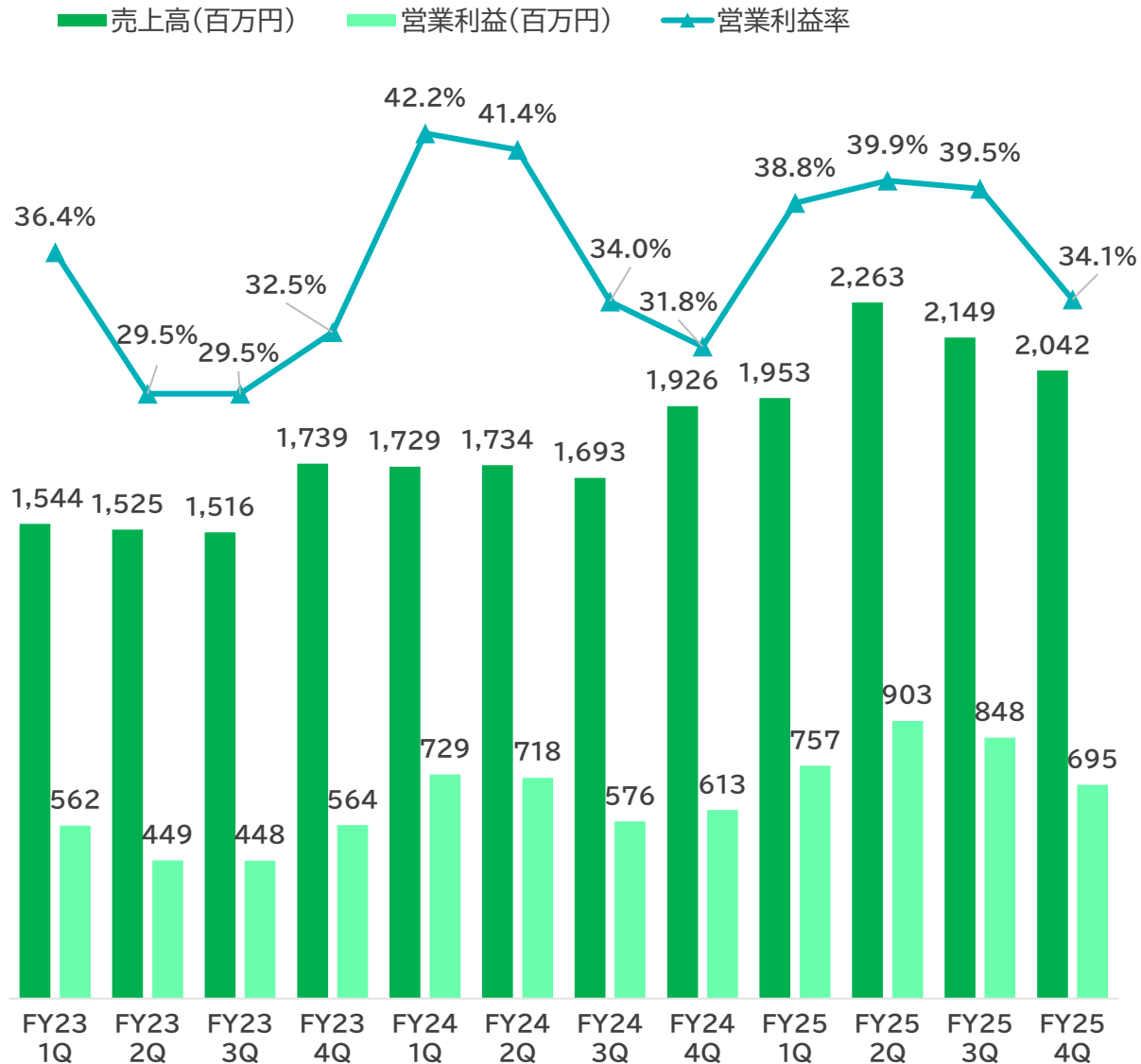
- FY21の32.1億円からFY25は45.7億円へ、年平均+9.2%で着実に拡大。
- 保守・運用サービスを中心としたストック収益が、ソリューション事業の安定収益基盤を形成。

■ 今後の方向性

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

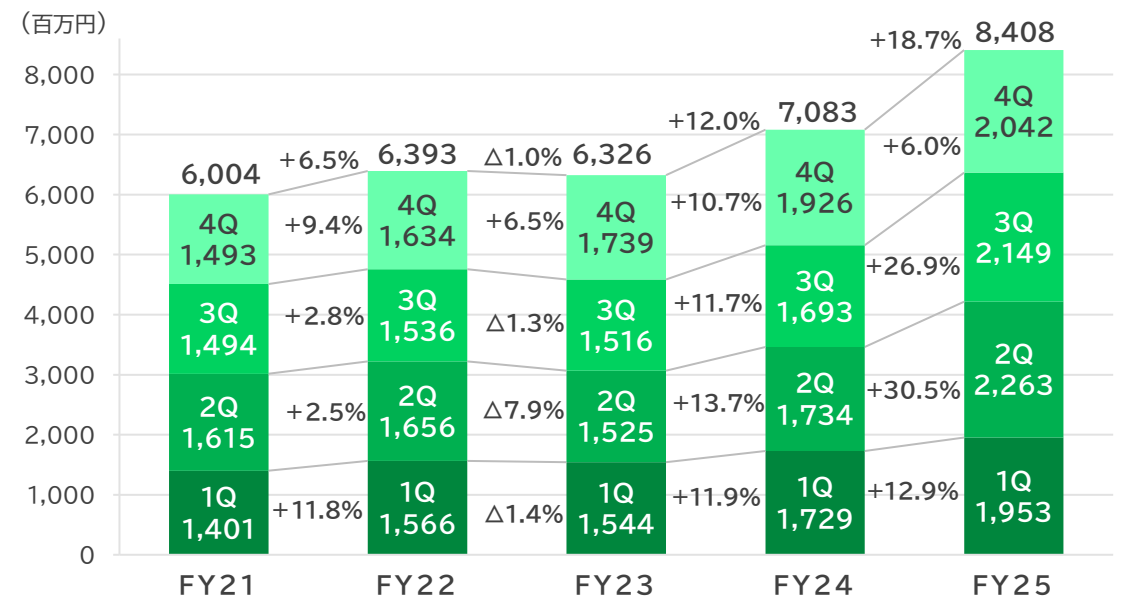
セグメント情報: プロダクト事業

<売上高・営業利益推移>



- 4Qライセンス販売は一時的に落ち着くが、次期案件は着実に積み上がる。売上高は通期では平均成長率を大きく上回る。
- 4Q営業利益率はライセンス販売比率の低下で3Qまでに比し低下も通期で高水準を達成(38.1%)。
- 販売パートナーの拡大・強化とSaaS型「mcframe X」のパートナー展開推進し、継続的な成長基盤を準備。

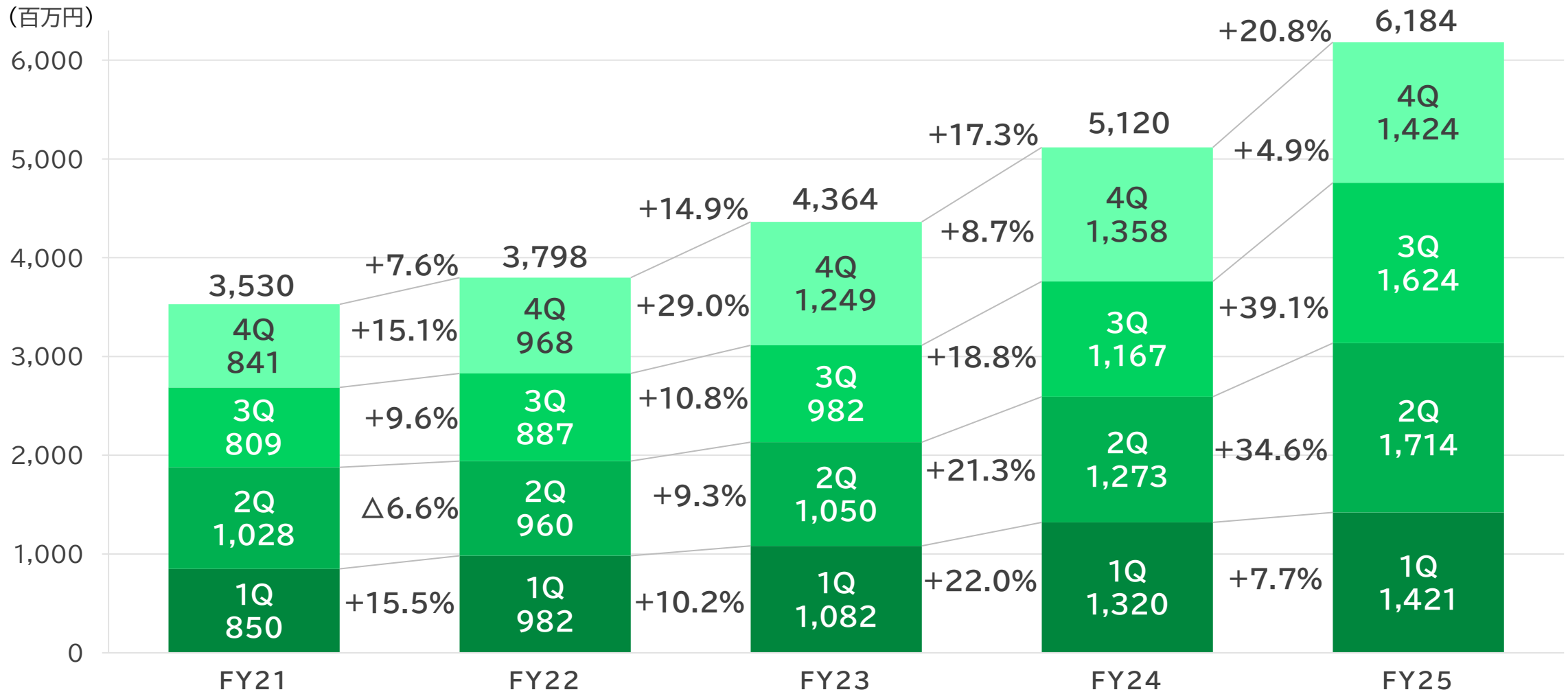
<売上高推移>



mcframeライセンス売上高推移



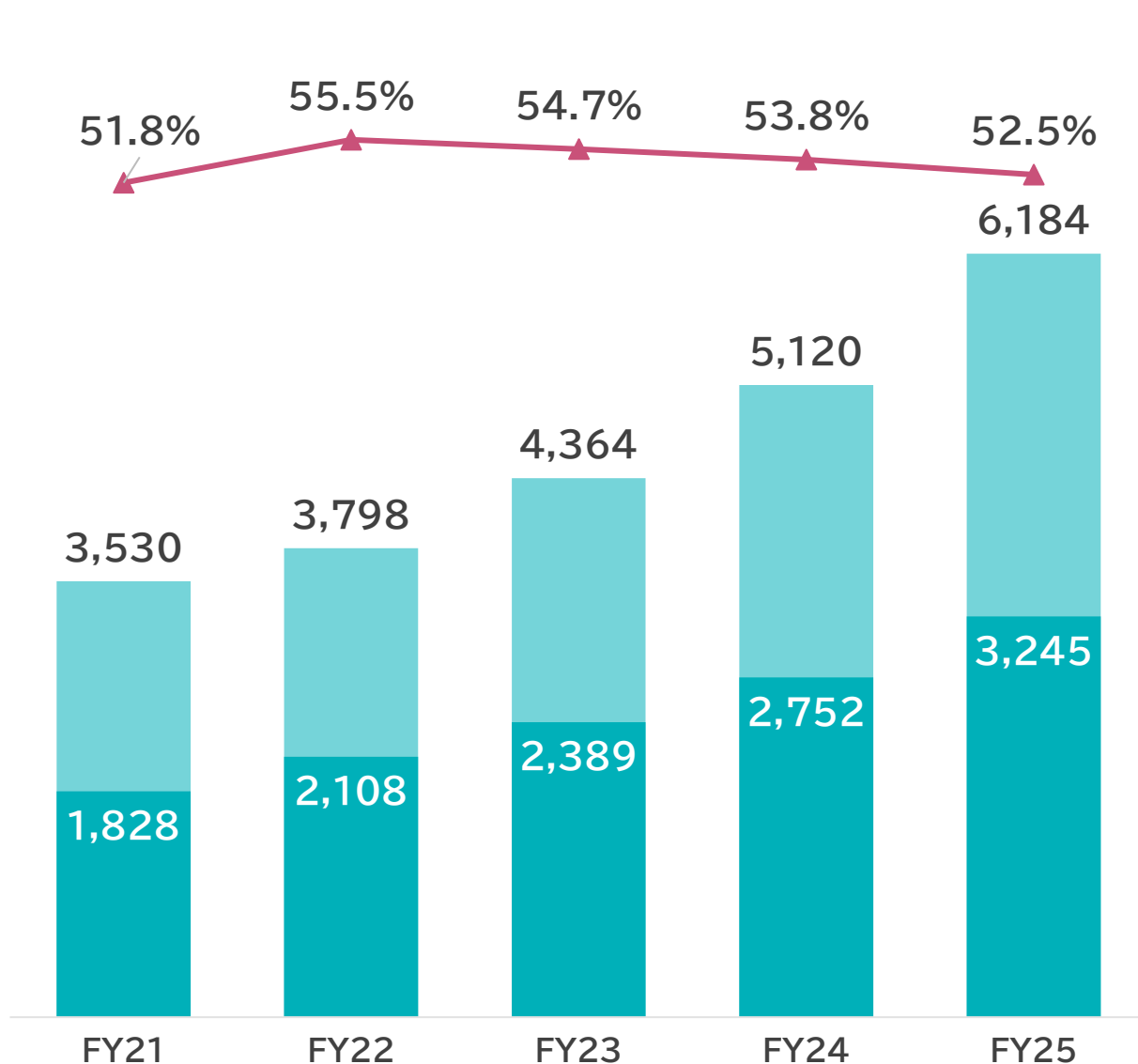
サプライチェーンマネジメント領域における「mcframe」の市場優位性を背景に、
通期+20.8%の高成長、過去最高を連続更新。



mcframeライセンス売上高 リカーリング売上高推移



売上高合計(百万円) リカーリング売上高(百万円) リカーリング比率



■リカーリング売上高は5年でほぼ倍増

- ・FY21の18.2億円からFY25には32.4億円へ、年平均+15.4%で成長。
- ・ストック型収益の積み上げにより、景気変動に左右されにくい安定収益基盤を着実に拡大。

■今後の方向性

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

連結BSハイライト

成長投資と資本効率化を両立。固定資産は、製品力強化推進し、無形固定資産が増加。
一方で政策保有株式を一部売却し、投資その他の資産は減少。

| (百万円) | FY25 | FY24 | |
|------------------|--------|--------|--------|
| | | 実績 | 増減率 |
| 流動資産 | 17,219 | 14,336 | +20.1% |
| うち現金及び預金 | 12,141 | 9,347 | +29.9% |
| うち受取手形、売掛金及び契約資産 | 4,416 | 4,277 | +3.2% |
| 固定資産 | 4,306 | 4,115 | +4.7% |
| うち無形固定資産 | 2,120 | 1,859 | +14.0% |
| うち投資その他の資産 | 2,012 | 2,060 | △2.3% |
| 総資産 | 21,526 | 18,451 | +16.7% |
| 流動負債 | 5,396 | 5,030 | +7.3% |
| 固定負債 | 58 | 36 | +58.6% |
| 純資産 | 16,071 | 13,384 | +20.1% |
| 自己資本比率 | 74.7% | 72.5% | +2.2pt |

連結CFハイライト

獲得した営業キャッシュフローを有効活用、成長投資・株主還元の双方への経営資源配分を推進。成長加速に向け、製品開発投資を強化、事業拡大のための戦略的投資を推進。株主還元も強化。

| (百万円) | FY25 | FY24 | 増減 |
|------------------|--------|--------|--------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 5,906 | 3,522 | +2,384 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △1,116 | △1,476 | +359 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △1,997 | △1,065 | △932 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 1 | △16 | +18 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 2,794 | 965 | +1,828 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 9,347 | 8,381 | +965 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 12,141 | 9,347 | +2,794 |

2. 成長戦略「BE 2030」進捗状況

はじめに | BE 2030について

2025年5月13日公表

■ 「BE 2030」とは

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

■ 「BE 2030」の趣旨、目的

- 当社は2021年8月に、2026年度(2027年3月期)を目途とした経営計画「経営Vision 2026」を策定いたしました。その進捗の過程において、利益目標を前倒しで達成したこと、また当社を取り巻く環境の変化を計画に反映させるため、「経営Vision 2026 改訂版」を2023年11月に発表いたしました。
- 2026年3月期の業績予想において、改訂後の目標も前倒しで達成が可能と想定されるため、新たに2030年に向けた方向性を「BE 2030」として公表いたしました。
なお、経営Vision 2026の定性的な施策は継続いたします。

※ 「BE 2030」における事業区分について

本資料では、すでに公開している事業セグメントとは異なる事業区分を採用しています。

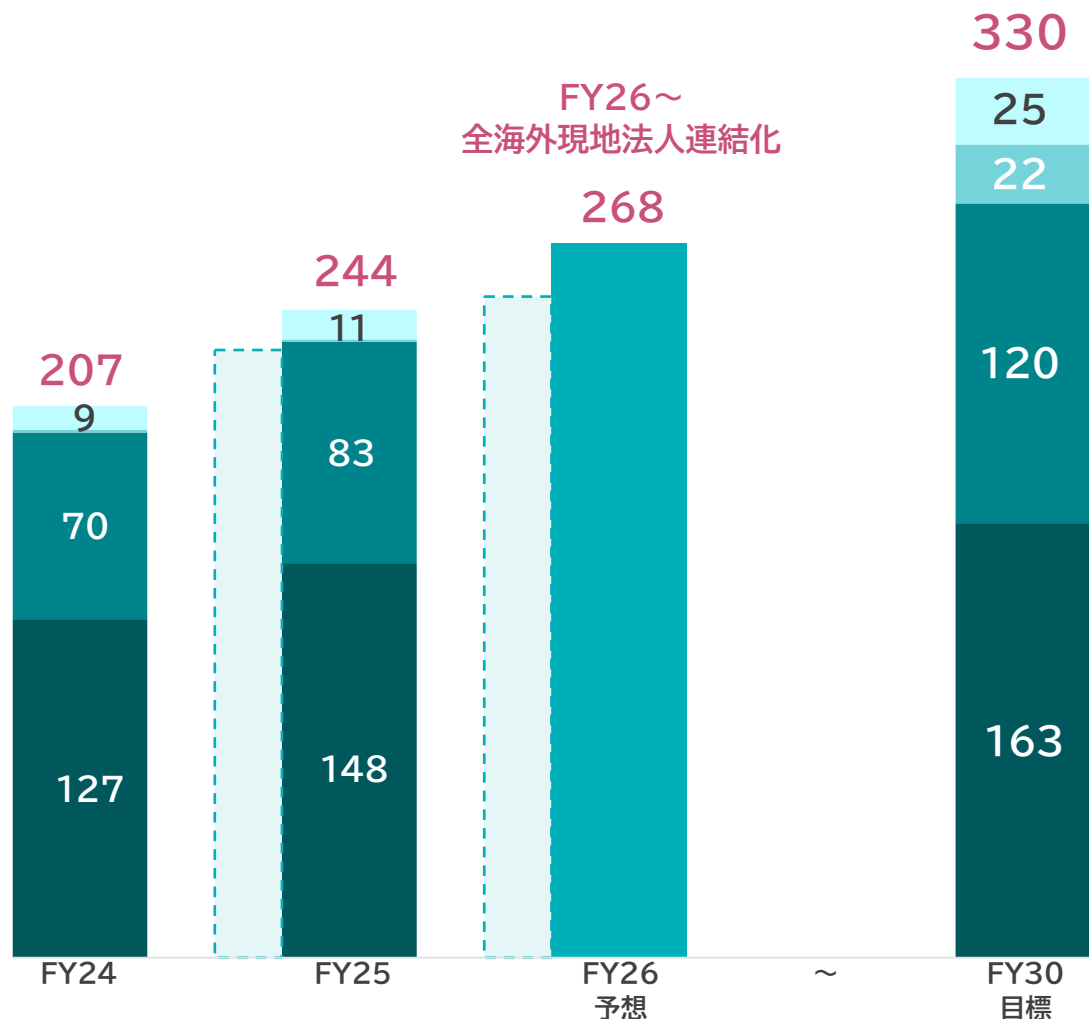
| | | 「BE 2030」の事業区分 | | | |
|-------------------|----------|----------------|-------|-------|-------|
| | | システムインテグレーション | ライセンス | グローバル | 新規その他 |
| 公開している 事業セグメント | ソリューション | ● | | | ● |
| | プロダクト | | ● | ● | |
| | システムサポート | ● | | | |

BE 2030 | 目標達成に向けた進捗

4事業区分すべてで施策が順調に進展、目標達成に向けた手応え

<売上高(億円)>

■ FY30目標年平均成長



注)本計画には、M&A等によるインオーガニックな成長による収益は含んでおりません。

| 売上高 | | 営業利益 | ROE |
|-------|--|-------|-------|
| 330億円 | | 100億円 | 20%以上 |

| BE 2030 事業区分 | FY30の売上目標 | 施策 | 進捗状況 |
|---------------|-----------|---|---|
| 新規その他 | 25億円 | <ul style="list-style-type: none"> データ活用、DcXビジネスの拡大 ユーザー共創型ビジネスの拡大 新規分野における事業開発 & サービス提供 | データ活用、DcXビジネスが着実に成長、現場作業者向けDXソリューションも立ち上げ、新領域の事業基盤を着実に構築 |
| グローバル* | 22億円 | <ul style="list-style-type: none"> 海外現地法人によるライセンス販売 & 導入サポートの拡大 新規海外拠点の設立 | 海外現地法人売上は直近3年で年平均約+12%成長、FY26より全海外現地法人を連結化しライセンス販売拡大を加速 |
| ライセンス | 120億円 | <ul style="list-style-type: none"> 既存mcframe + クラウド対応製品 (mcframe X) のハイブリッド提供による、製造業のデファクトスタンダード製品としてのポジション確立 | サプライチェーンマネジメント領域での市場優位性が確立、mcframe Xも本稼働複数件発生し、ハイブリッド提供体制が始動 |
| システムインテグレーション | 163億円 | <ul style="list-style-type: none"> SAP + 拡張ソリューションによる継続的な顧客課題解決 + 保守サービスによる、安定的・強固な収益基盤 | 顧客との長期信頼関係を背景にプロジェクト採算性が向上、安定収益基盤を確立。SAP + 拡張ソリューションによる継続的な顧客課題解決モデルが定着 |

*FY24、FY25のグローバル売上高は米国法人分のみ。



BE 2030 | 進捗状況

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

FY25はシステムインテグレーション事業とライセンス事業の両事業における旺盛な需要を背景に計画を上振れ。
FY26は一時伸び率は下がるが、FY30目標に対しては順調に進捗予定。

売上高

FY25 実績

244 億円

FY24:207億円 (YoY +17.6%)

FY30目標 330億円

営業利益

FY25 実績

64.1 億円

FY24:46.7億円 (YoY +37.1%)

FY30目標 100億円

ROE

FY25 実績

33.2 %

FY24:27.4% (+5.8pt)

FY30目標 25.0%

● システムインテグレーション事業

FY25は顧客の旺盛な需要を背景に案件基盤厚く、想定を大きく上回る実績。

FY26以降は通常レベルの成長軌道に回帰する見通し。

顧客との長期信頼関係を基盤とする安定収益構造は継続。

● ライセンス事業(mcframe)

新規顧客の獲得が想定を上回り、ライセンス売上高は前年度比+20%超の大きな成長を達成。製造業のデファクトスタンダード化に向けて競争優位性を発揮しており、FY30の成長エンジンとしての役割を着実に果たしている。

● グローバル事業

海外現地法人によるmcframeライセンス販売と導入サポートの拡大を推進。

FY30に向けた新規海外拠点の設立準備中。

● 新規事業・その他

データ活用・DcXビジネスの拡大を推進。

現場作業向けDXソリューションの立ち上げ。

FY30に向けた次世代の成長ドライバーの育成が着実に進捗している。

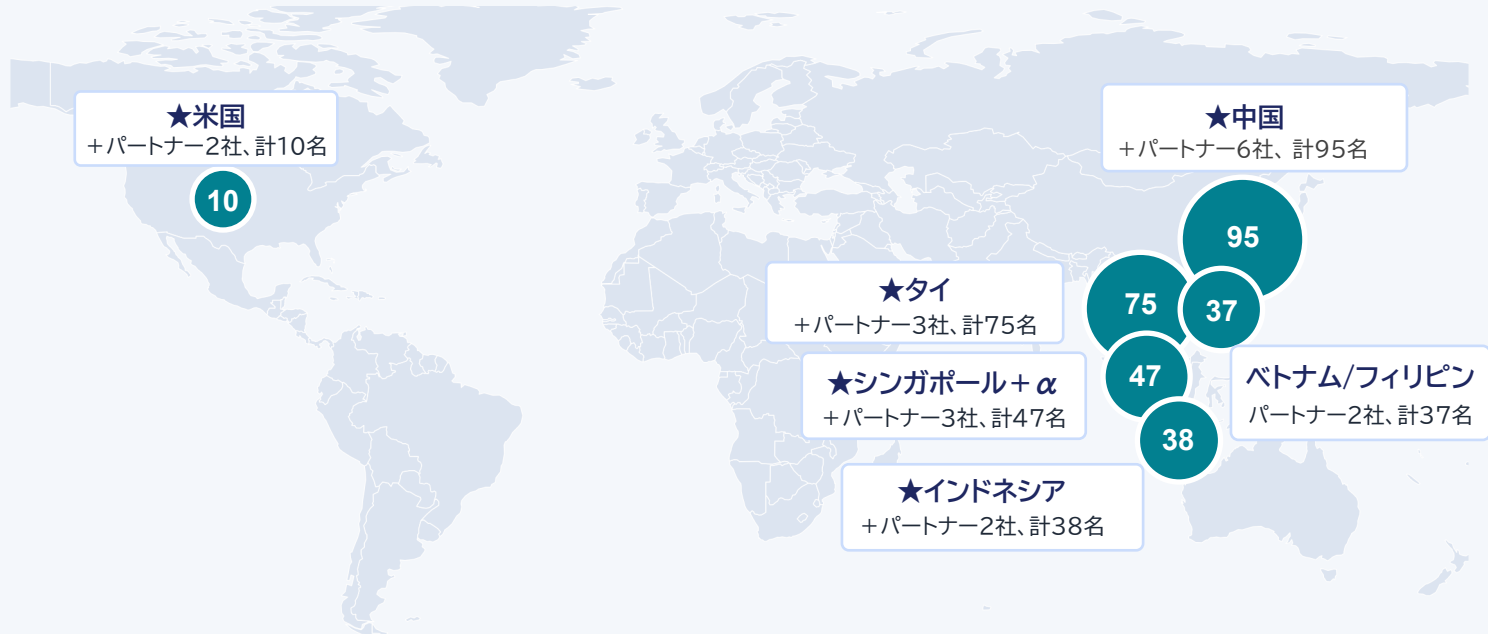
3.グローバル展開:連結化を起点とした次の成長フェーズへ

グローバル事業 | 成長加速と海外現地法人の連結化

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

海外パートナー企業含め302名体制で日系顧客とローカル企業への展開を推進

拠点マップ(バブルサイズ=人員規模)

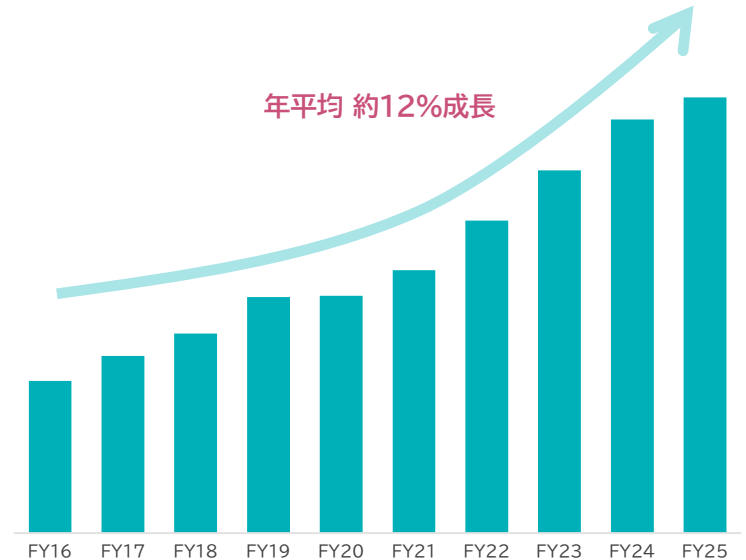


【凡例】★ 当社現地法人

N 人員数(バブルサイズ=規模)
表記:「パートナーN社、N名」

合計 302名 | 海外パートナー企業含む(2026年3月末時点)

全海外現地法人 売上合計の推移



国内収益基盤 + 海外成長エンジン

- ▶ mcframeを海外成長の中核プロダクトに位置づけ
- ▶ 日系顧客に加え現地ローカル企業への展開を加速
- ▶ 現地パートナー網と現地法人体制を継続強化
- ▶ FY26より全海外現地法人を連結化
※FY25は米国1社のみ連結

今後も現地法人の体制強化と現地パートナー様との連携強化を継続

FY30に向けた成長戦略: グローバル事業売上高 22億円(連結ベース)

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

FY30目標売上高 (連結ベース)

22 億円

主な施策

- 海外現地法人によるライセンス販売&導入サポートの拡大
- 新規海外拠点の設立(ASEAN以外への展開)
- ローカル企業(現地資本)への本格的な販売展開

グローバル展開のステップ — 4つのフェーズで市場を広げる

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

連結化を起点とした次の成長フェーズ

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

グローバル事業のビジネスモデル：なぜB-EN-Gが海外で勝てるのか

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

1 戦略的ポジショニング — どこで戦うか

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

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

2 柔軟なローカライズ — 何を売るか

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

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

3 垂直統合型モデル — どう稼ぐか

海外現地法人によるライセンス販売と導入支援を一体化。製品販売の高利益率と導入支援の安定収益を同時に獲得。

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

「製品販売の高利益率」 + 「導入支援の安定収益」を同時に獲得

大手競合が真似しにくい構造

4. AI戦略:AIで強くなるB-EN-G

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

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

1

厳密性・高速性を要求されるソフトウェア

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

© mcframe該当

2

業界・業務特化型のソフトウェア

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

© mcframe該当

3

フィジカルな体験を伴うソフトウェア

現場作業員への指示・支援・教育等のために、五感での体験を伴うソフトウェア

(新規事業領域)

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

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

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

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

ERP vs 生成AI — mcframeが示す2つの比較軸

1. 役割分担 — ERPと生成AIは補完関係

「生成AIが高度化してもERPは不要にならない」(B-EN-G)

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

2. 自動開発への耐性 — ERPは生き残る

「ERPは仕様ではなく『業務モデル』が競争力」(B-EN-G)

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

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

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

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

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

コンサル+業務知見 vs 汎用AI — ソリューション事業の2つの優位性軸

1. 役割分担 — 業務知見と汎用AIは補完関係

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

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

2. 実装責任への耐性 — パートナーは生き残る

「業務を理解し責任を持って実装できる人材が選ばれる」(B-EN-G)

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

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

製品の進化(AI化) | mcframe の進化ストーリー

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

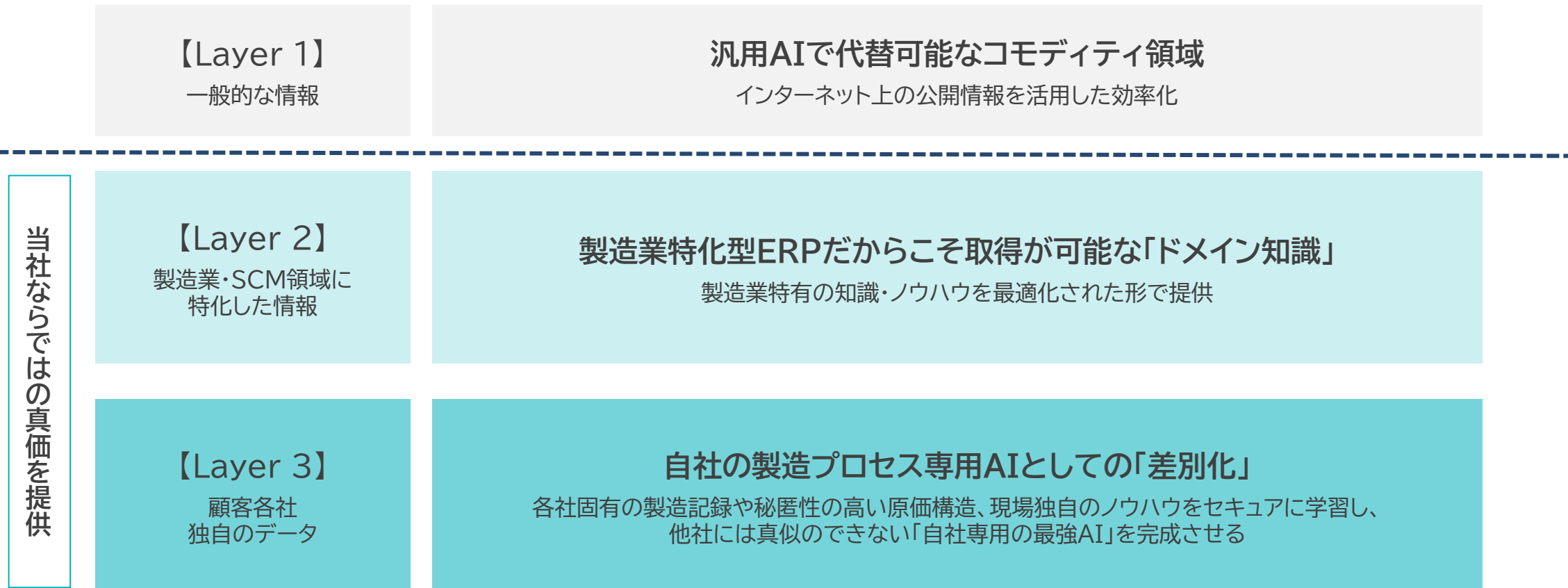


30年の業務知見 × AI

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

「AI × 製造業特化ERP」がもたらす真のデータ活用

汎用AIだけでは実現できない独自の真価を提供



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

ビジネスの進化 | デリバリー・開発現場の構造変革(パラダイムシフト)

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

現在の課題

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



Agility

デリバリー、製品開発の 高速化

開発工程、導入工程の自動化により
デリバリー・製品開発のリードタイムを短縮



製品の導入、
市場投入サイクルを加速



Scalability

受注機会損失の低減

導入の省人化で人材不足を補い、
受注拒否を解消



機会損失を防ぎ、
売上高を拡大



Profitability

生産性向上と 品質向上の両立

開発工程、導入工程の自動化により
生産性と品質の両方を向上



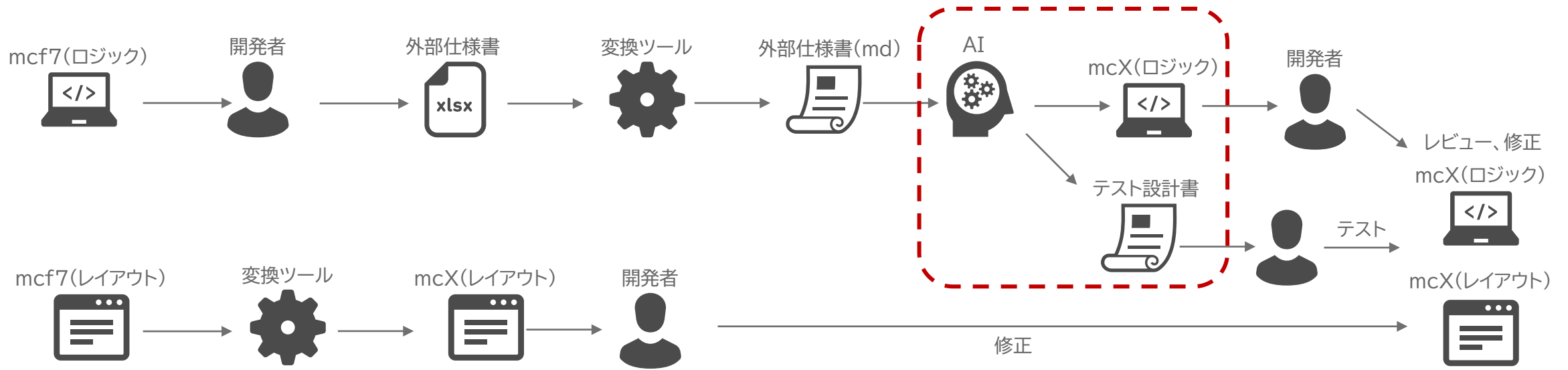
コスト削減と品質向上の
両面で利益率を向上

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

課題を解決するAI技術 | mcframeの開発モデル

AIを活用してmcframeの開発における効率化・工数削減を実現

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



課題を解決するAI技術 | SIビジネスにおけるAIの活用

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

Value Discovery (構想策定)



最適なロードマップの意思決定を支援します。

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

Transformation (導入・移行)

Change Management (業務移行)



顧客組織に「定着・進化」させるためのチェンジマネジメントを提供します。

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

Implementation (システム移行)



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

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

Realization (運用・改善)

AMS (運用保守)



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

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

AI Adoption (AI活用)



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

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

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



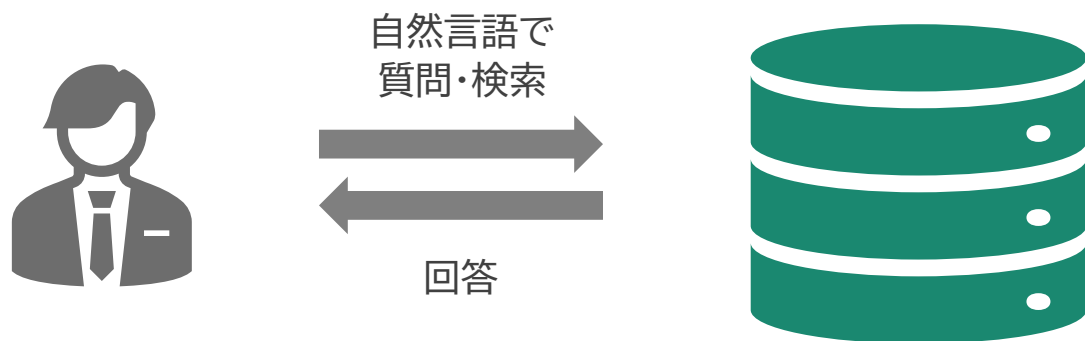
日系製造業のグローバル展開において、B-EN-Gは「日本の司令塔」としての安心感と「現地の実行力」を高度に融合させたサービスを提供します。

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

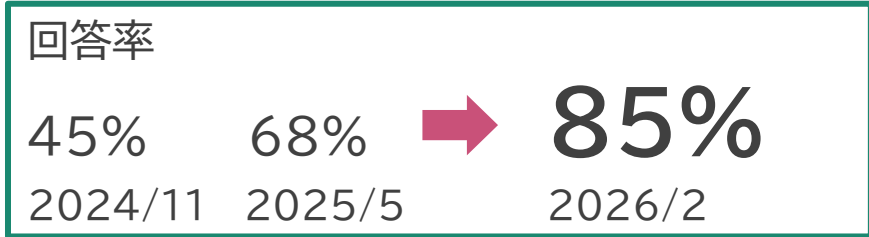
課題を解決するAI技術 | ナレッジデータベースによる回答サービス

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

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



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



- 回答率向上の
取り組み
- ✓ ハイブリッド検索の採用
 - ✓ システムプロンプトの改善



事例 | AI-OCR

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

3つのコア・バリュー

① 世界を解釈する「ドメイン・ナレッジ」

グローバル対応力 38カ国・1,900社の実績に基づく、
税制・商習慣をAIへ実装

唯一無二の価値 文字認識を超え、現地の複雑な実務を、
「解釈」し会計データ化

② 専門家が磨き続ける「共創エコシステム」

コンソーシアムの知見 世界の主要会計事務所のフィードバックを、
即座に機能へ反映

信頼の品質 会計のプロ達の厳しい目を通した
国際基準に則った高精度な品質を実現

③ 境界を超えて繋がる「グローバル・データハブ」

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

**「AI-OCR APIは製品の垣根を超え
エコシステムの中心へ」
2026年10月リリース予定**

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



AI-OCR アーキテクチャ

精度の裏付けと進化のプロセス

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

多様なフォーマット・
多言語の入力

請求書 PDF
多言語

GLASIAOUS Vision Copilot

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

自動仕訳・完璧に構造化されたデータ

会計システムへ直接連携

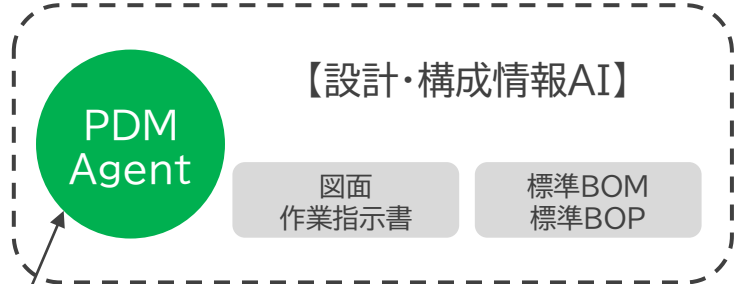
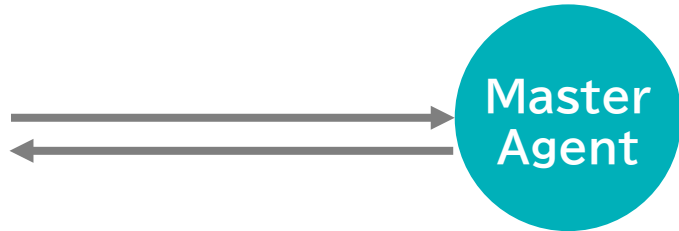
現在の対応項目
受注伝票
入荷同時仕入伝票
仕入伝票 / 債務伝票
振替伝票 / 立替伝票

追加予定項目
クレジット/デビットノート
入出金銀行明細

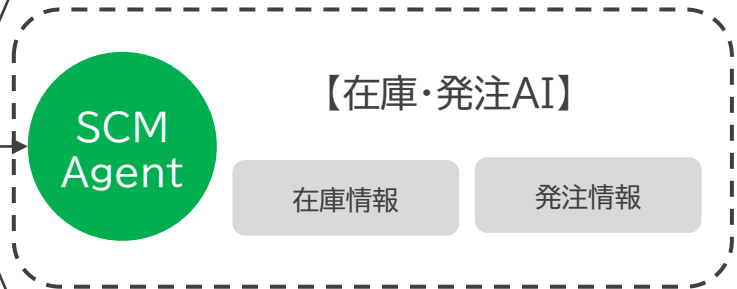
事例 | mcframeのAIエージェント化

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

【Q】
『部品Aを新しい部品Bに変更したい。
この設計変更が及ぼす影響範囲は？』



変更対象部品が使用されている
全ての親アセンブリや関連部品を
特定



変更前部品の在庫数や
発注残がないかを確認

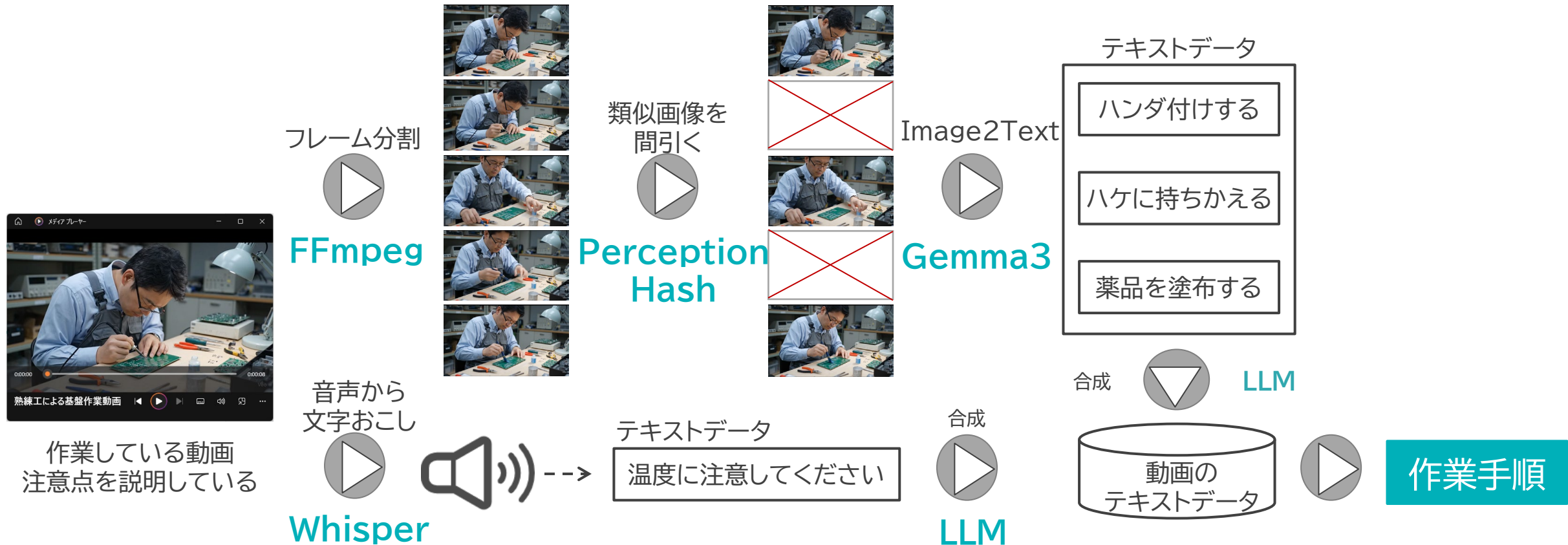


部品の製造や組立に関わる工程、
使用されている治具・工具を特定

全ての分析結果を統合し、影響を受ける項目、
コスト、スケジュールへの影響などをまとめた
包括的な「影響分析レポート」を自動生成

事例 | AIエージェントによる作業手順の自動生成

熟練工の技能承継をAIで自動化：現場の動画・音声から作業手順書を即座に作成

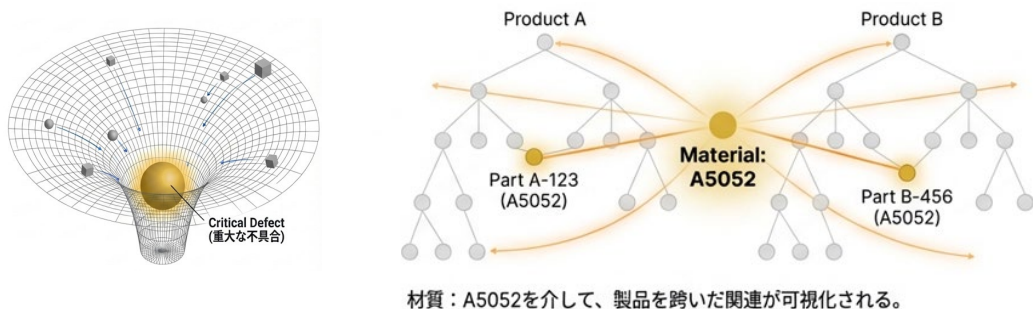


事例 | AIエージェントによる「予測」「シミュレーション」

AIエージェントが精緻な将来予測とシミュレーションを実行

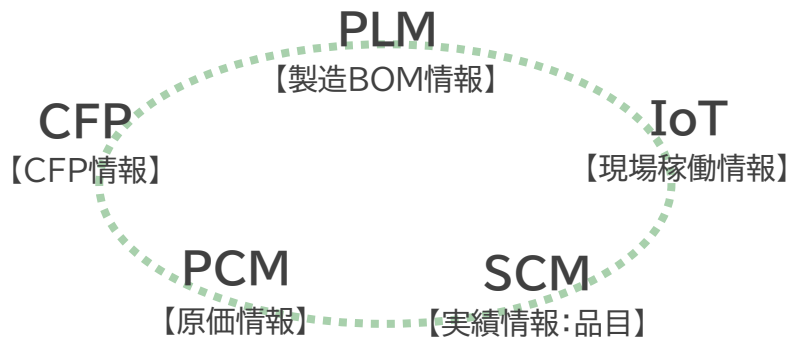
予防的品質管理

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



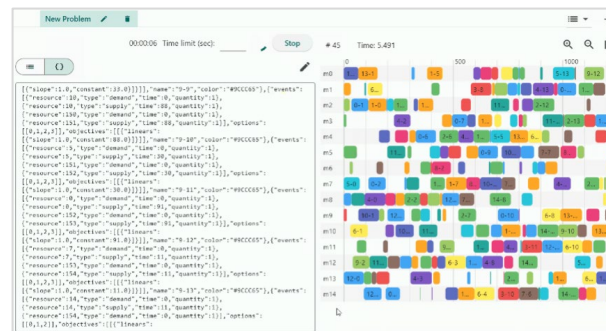
全方位トレーサビリティ

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



生産計画立案エージェント

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



予算原価シナリオ策定エージェント

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



5. 2027年3月期 業績見通し

2027年3月期 業績見通し エグゼクティブサマリー

FY26 事業環境

中東情勢等先行き不透明な状況により、経済成長の減速が見込まれるものの、製造業の戦略的なデジタル投資意欲は高い見込み。

FY26 通期連結業績予想

- 「BE 2030」を通じた成長戦略を推進
 - FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化
継続的な売上成長と連結範囲の拡大により増収見込み
 - 営業利益は、売上成長により増益見込み
 - 純利益は一過性の税負担軽減等剥落のため、減益見込みも
累進配当方針により配当は維持
 - ROEは純利益減少と純資産増加により低下見込み
- 製品開発投資などの成長投資拡大を継続

| | 売上高 | 営業利益 | 純利益 |
|--|-----------------|------------------|------------|
| | 26,800 | 6,900 | 4,600 |
| | 前期比 +9.6% | 前期比 +7.6% | 前期比 △5.9% |
| | 5期連続 過去最高見込み | 11期連続 過去最高見込み | |
| | ROE | 年間配当 | 配当性向 |
| | 26.3% | 42.0円/株 | 54.5% |
| | 前期比 △6.9pt | 前期比 +0.4円 | 前期比 +3.6pt |

※ 連結範囲変更に伴う通期予想値影響額(百万円)、売上高: +1,200、営業利益: +200、純利益: +150

ソリューション事業: ERP・基幹系システム×拡張ソリューション

- 顧客ニーズによりそった戦略的な提案活動強化と顧客との長期的な信頼関係を背景に前期よりも高い売上高を見込む。
- ソリューション開拓・提供体制強化、新規事業開発を推進。

プロダクト事業: 「mcframe」を中心とする自社パッケージ

- 販売パートナーの拡大・強化継続、ライセンス販売の継続的な成長と連結対象拡大により前期よりも高い売上成長を見込む。
- 製品の高付加価値化とオンプレ・SaaS両輪での市場拡大推進。

通期業績見通し(上期/下期/通期)

FY30に向け売上高、営業利益ともに過去最高を目指す。FY26から連結対象も拡大。

| (百万円) | FY26 上期予想 | FY25 上期実績 | 差異 (増減率) | FY26 下期予想 | FY25 下期実績 | 差異 (増減率) | FY26 通期予想 | FY25 通期実績 | 差異 (増減率) |
|--------|--------------|--------------|--------------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|--------------|--------------------|
| 売上高 | 13,200 | 12,280 | +919 (+7.5%) | 13,600 | 12,161 | +1,438 (+11.8%) | 26,800 | 24,442 | +2,357 (+9.6%) |
| 売上総利益 | 6,400 | 5,619 | +780 (+13.9%) | 6,500 | 5,536 | +963 (+17.4%) | 12,900 | 11,156 | +1,743 (+15.6%) |
| 売上総利益率 | 48.5% | 45.8% | | 47.8% | 45.5% | | 48.1% | 45.6% | |
| 営業利益 | 3,450 | 3,370 | +79 (+2.4%) | 3,450 | 3,041 | +408 (+13.4%) | 6,900 | 6,411 | +488 (+7.6%) |
| 営業利益率 | 26.1% | 27.4% | | 25.4% | 25.0% | | 25.7% | 26.2% | |
| 経常利益 | 3,450 | 3,392 | +57 (+1.7%) | 3,450 | 3,042 | +407 (+13.4%) | 6,900 | 6,435 | +464 (+7.2%) |
| 経常利益率 | 26.1% | 27.6% | | 25.4% | 25.0% | | 25.7% | 26.3% | |
| 純利益 | 2,300 | 2,489 | △189 (△7.6%) | 2,300 | 2,401 | △101 (△4.2%) | 4,600 | 4,890 | △290 (△5.9%) |
| 純利益率 | 17.4% | 20.3% | | 16.9% | 19.7% | | 17.2% | 20.0% | |
| 受注高 | 13,500 | 12,008 | +1,491 (+12.4%) | 13,500 | 12,576 | +923 (+7.3%) | 27,000 | 24,585 | +2,414 (+9.8%) |
| 配当(単体) | 21.0円 | 15.6円 | +5.4円 | 21.0円 | 26.0円 | △5.0円 | 42.0円 | 41.6円 | +0.4円 |
| ROE | — | — | — | — | — | — | 26.3% | 33.2% | △6.9pt |

※ FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化。
連結範囲変更に伴うFY26予想値への影響額(百万円)は右記のとおり。

| | | | | | | |
|------|----|------|----|------|----|--------|
| 売上高 | 上期 | +600 | 下期 | +600 | 通期 | +1,200 |
| 営業利益 | 上期 | +80 | 下期 | +120 | 通期 | +200 |
| 純利益 | 上期 | +60 | 下期 | +90 | 通期 | +150 |

セグメント & mcframe ライセンス売上高見通し(上期/下期/通期)

ソリューション事業は、顧客との長期的な信頼関係と課題解決力で前期を上回る売上高を目指す。
 プロダクト事業は、ライセンス販売の拡大と連結対象拡大で前期を上回る売上成長を目指す。

| (百万円) | FY26 上期予想 | FY25 上期実績 | 差異 (増減率) | FY26 下期予想 | FY25 下期実績 | 差異 (増減率) | FY26 通期予想 | FY25 通期実績 | 差異 (増減率) |
|------------------|--------------|--------------|------------------|--------------|--------------|--------------------|--------------|--------------|--------------------|
| ソリューション | 7,900 | 7,876 | +23 (+0.3%) | 8,100 | 7,706 | +393 (+5.1%) | 16,000 | 15,582 | +417 (+2.7%) |
| プロダクト | 5,100 | 4,217 | +882 (+20.9%) | 5,200 | 4,191 | +1,008 (+24.1%) | 10,300 | 8,408 | +1,891 (+22.5%) |
| システムサポート | 200 | 187 | +12 (+6.8%) | 300 | 264 | +35 (+13.5%) | 500 | 451 | +48 (+10.7%) |
| 合計 | 13,200 | 12,280 | +919 (+7.5%) | 13,600 | 12,161 | +1,438 (+11.8%) | 26,800 | 24,442 | +2,357 (+9.6%) |
| mcframe ライセンス | 3,400 | 3,136 | +263 (+8.4%) | 3,600 | 3,048 | +551 (+18.1%) | 7,000 | 6,184 | +815 (+13.2%) |

※ FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化。セグメントはプロダクト事業に該当。
 FY26予想値への影響額(百万円)は右記のとおり。

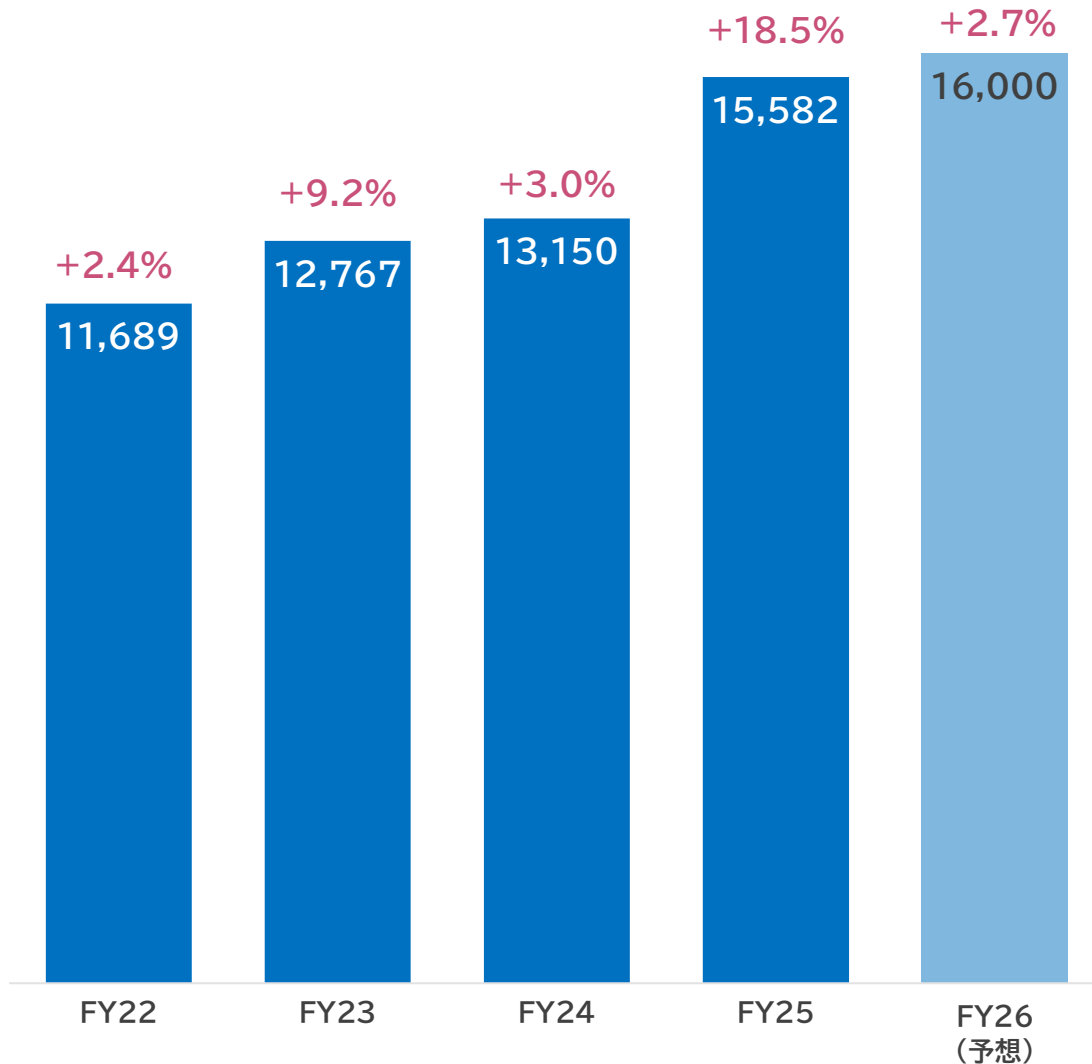
| | | | | | | |
|--------------|----|------|----|------|----|--------|
| プロダクト | 上期 | +600 | 下期 | +600 | 通期 | +1,200 |
| mcframeライセンス | 上期 | +80 | 下期 | +120 | 通期 | +200 |

ソリューション事業見通し

<売上高推移>

■売上高(百万円)

前年度比



FY26の事業環境見通し

- 国内大手企業を中心とした卓越した顧客基盤と顧客との長期的な信頼関係を背景に、前期より高い売上高を見込む。
- 今後の成長へ向けた活動強化も計画的に実施し、リソース状況に合わせた安定的な売上成長を見込む。

FY26の取り組み

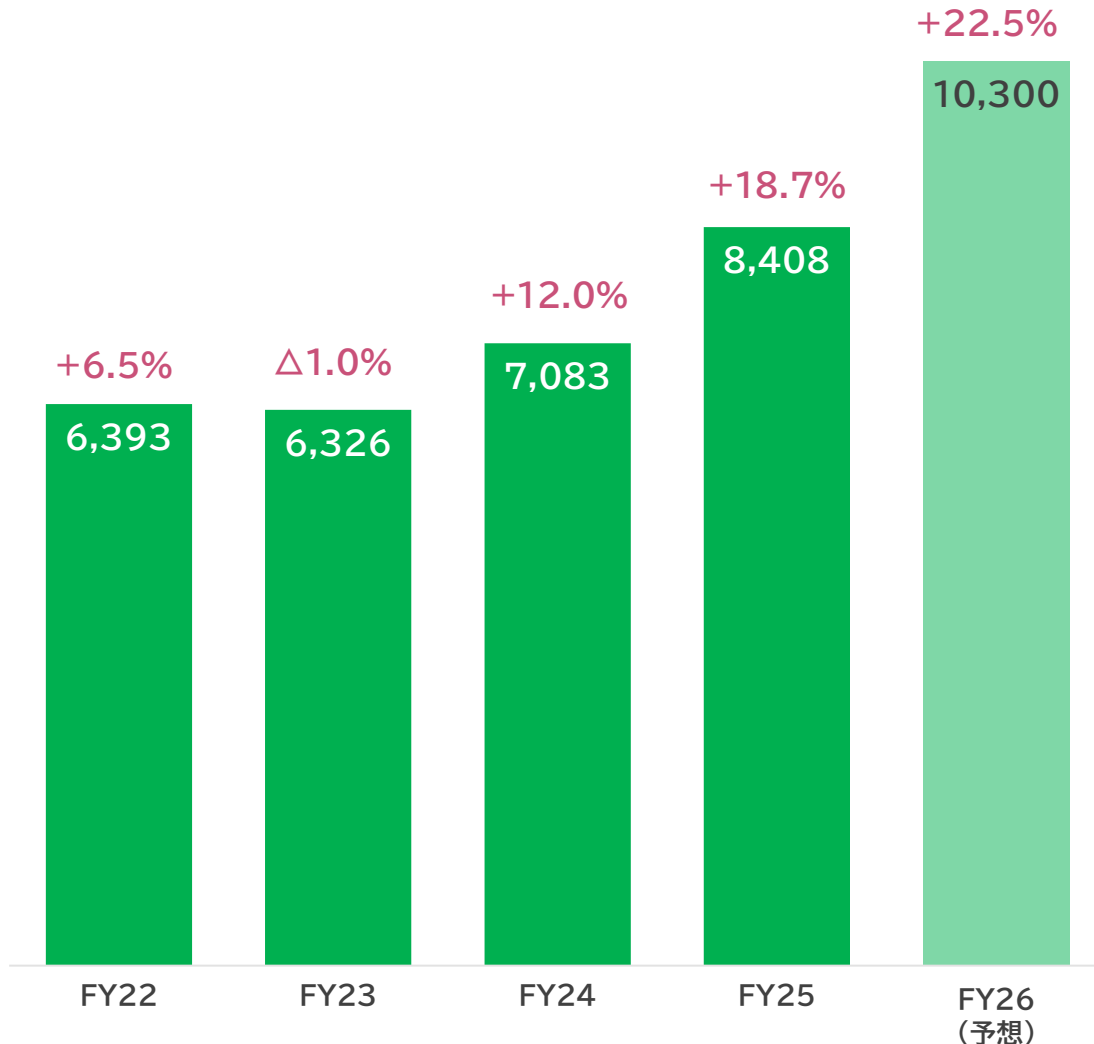
- 顧客ニーズによりそった戦略的な提案活動強化。
- ERPと高付加価値な拡張ソリューションにより、継続的な顧客課題解決に対応、売上成長と収益性の両基盤を確保。
- 継続的な成長に向け、グローバルでのソリューション開拓とソリューションの提供体制を強化、新規事業開発を推進。

プロダクト事業見通し

<売上高推移>

■売上高(百万円)

前年度比



FY26の事業環境見通し

- サプライチェーンマネジメント領域における「mcframe」の市場優位性と強力なパートナー販売網・販売力を背景に、ライセンス販売の継続的な成長による売上成長を見込む。
- FY26より海外現地法人すべてを連結化、導入支援に係る売上高加算で前期超えの高い売上成長を見込む。

FY26の取り組み

- パートナーシップ戦略による販売パートナーの拡大・強化、販売網拡大・販売力強化。
- 海外拠点・海外パートナーとの連携強化による海外市場の拡大。
- AI技術との連携強化による製品の高付加価値化とオンプレ・SaaS両輪での市場拡大戦略の推進。

※ FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化。セグメントはプロダクト事業に該当。連結範囲変更に伴うFY26（予想）値への影響額は+1,200百万円。

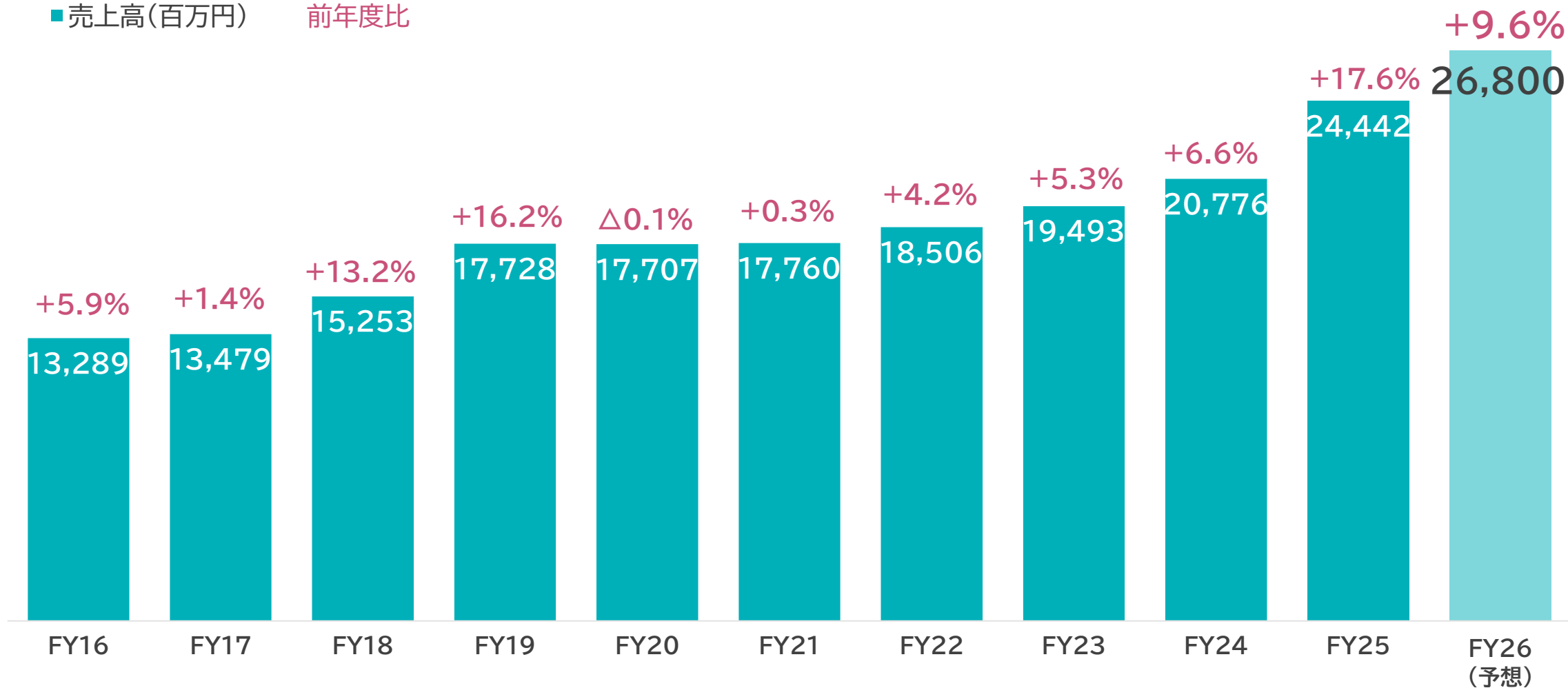
© Business Engineering Corporation.

売上高と前年度比

FY30目標の330億円達成に向け、FY25は大きく前進。FY26から連結対象も拡大。FY26も持続的な成長基盤を構築しながら、継続的な売上成長と5期連続過去最高を目指す。

■売上高(百万円)

前年度比



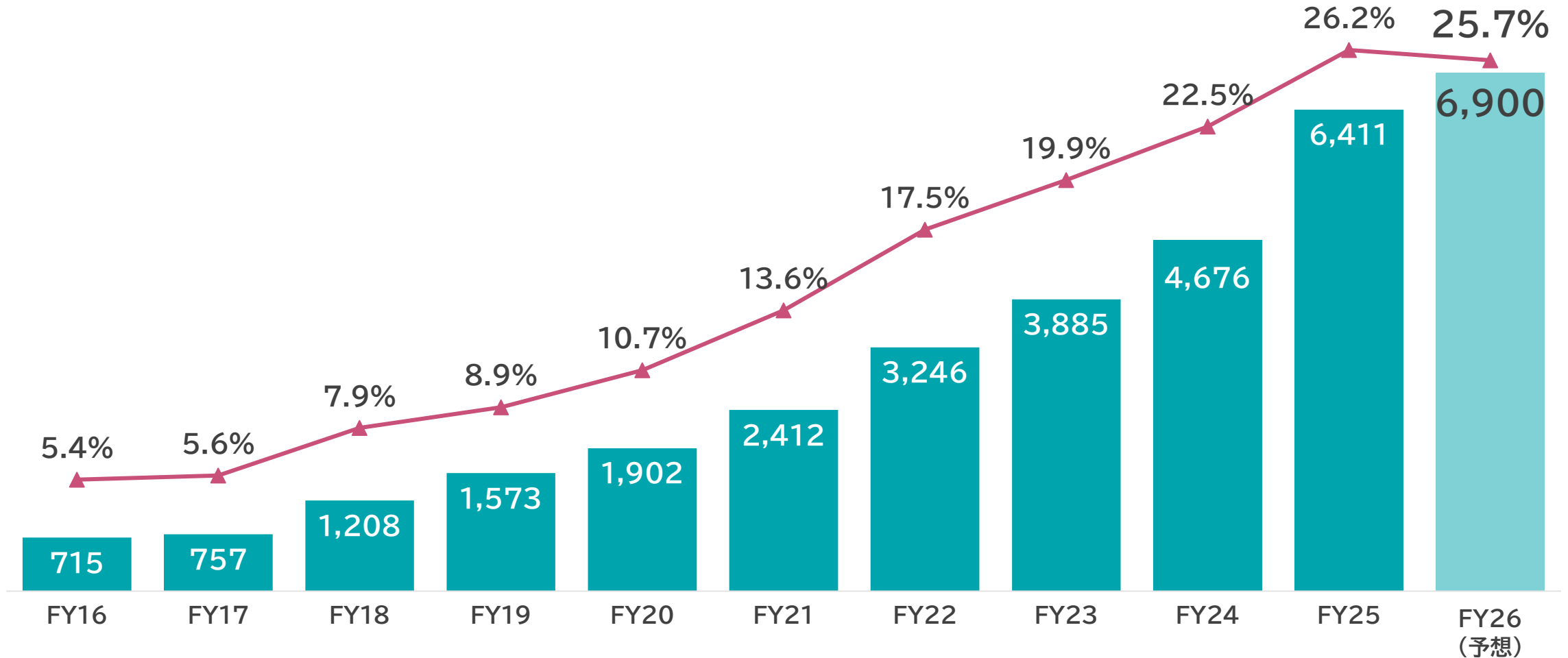
※ FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化。連結範囲変更に伴うFY26(予想)値への影響額は+1,200百万円。

© Business Engineering Corporation.

営業利益と営業利益率

FY30目標の100億円達成に向け、売上成長と利益率の向上によりFY25は大きく前進。
FY26も継続的な売上成長に加え継続的な増益により、11期連続過去最高を目指す。

■ 営業利益(百万円) ▲ 営業利益率



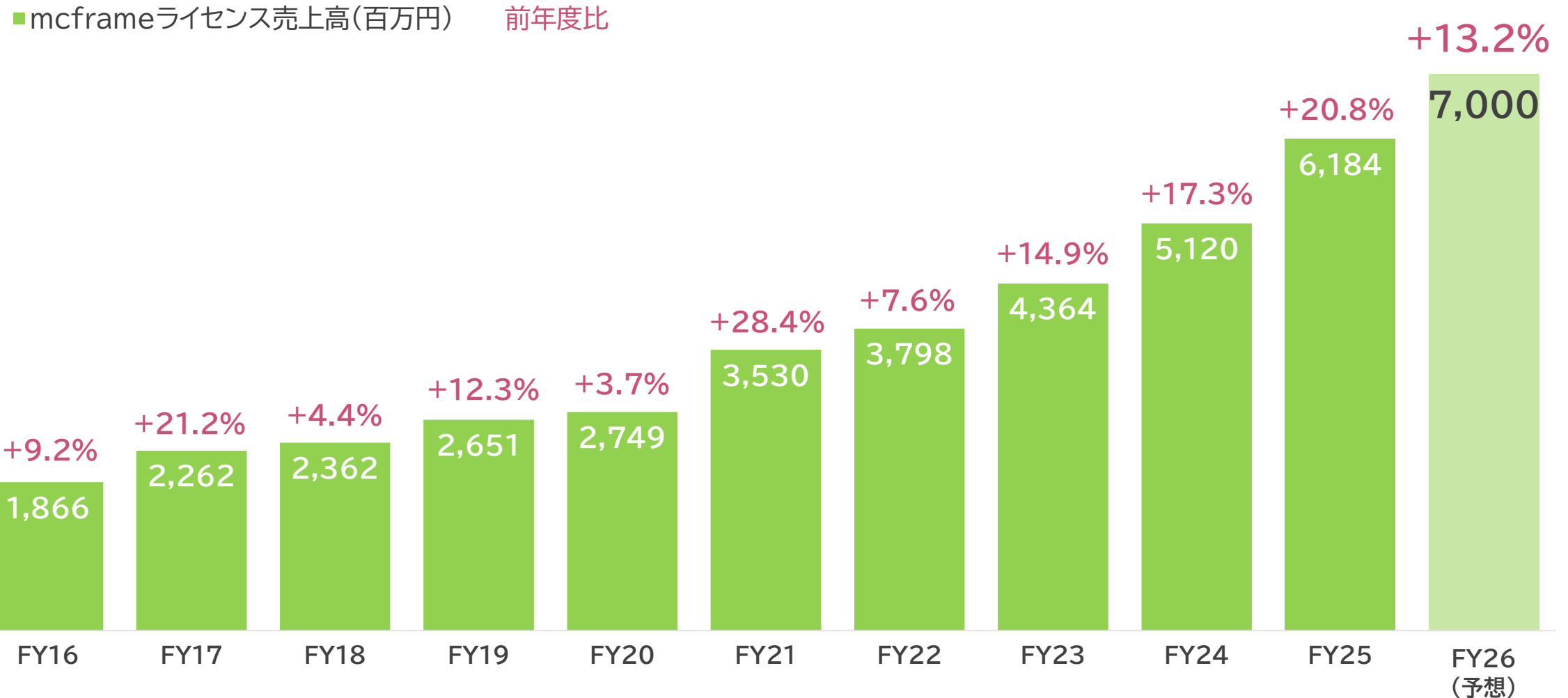
※ FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化。連結範囲変更に伴うFY26(予想) 値への影響額は+200百万円。

© Business Engineering Corporation.

mcframeライセンス売上高と前年度比



FY30目標達成の成長エンジンとして、FY25は市場シェア拡大・継続的な高成長を達成。
ライセンス販売とライセンス保守の積み上げにより、FY26も過去最高連続更新を目指す。

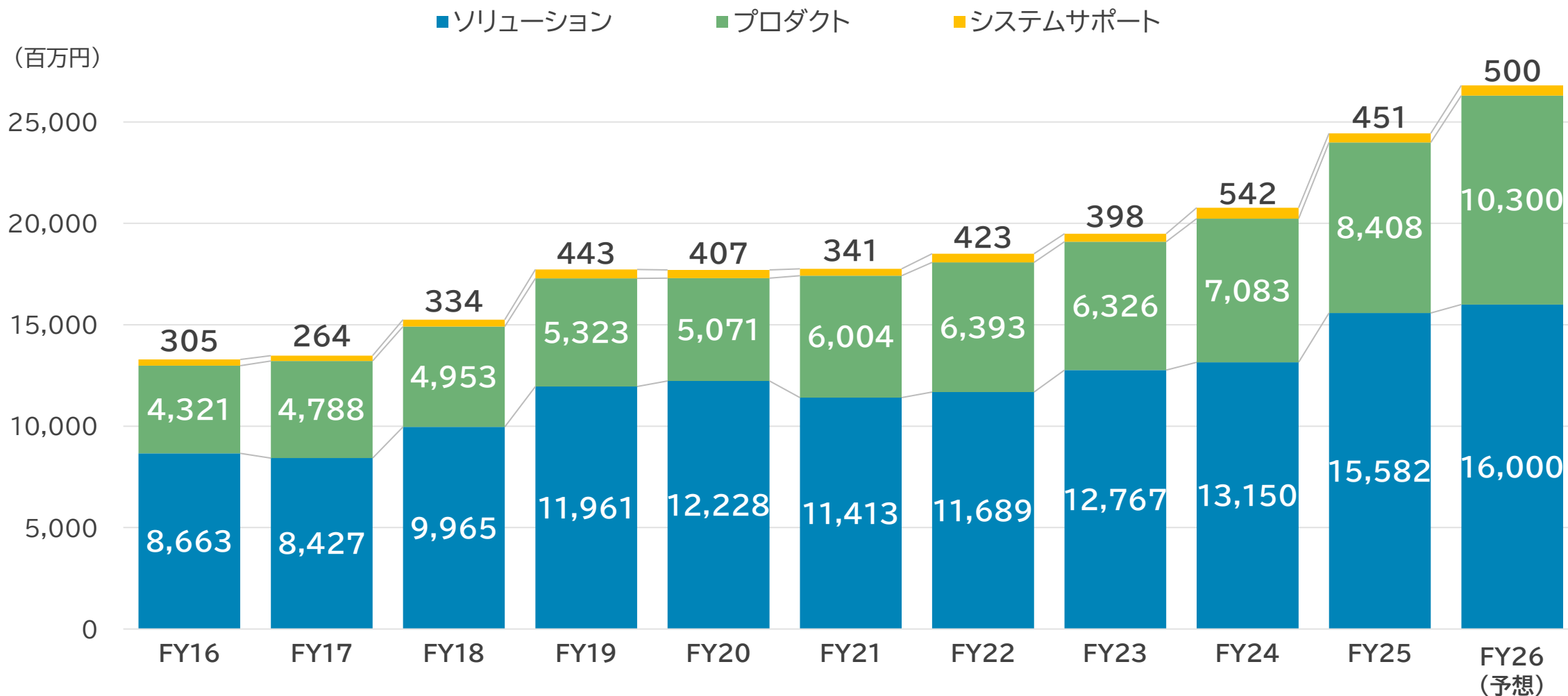


※ FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化。連結範囲変更に伴うFY26（予想）値への影響額は+200百万円。

© Business Engineering Corporation.

セグメント別の売上高

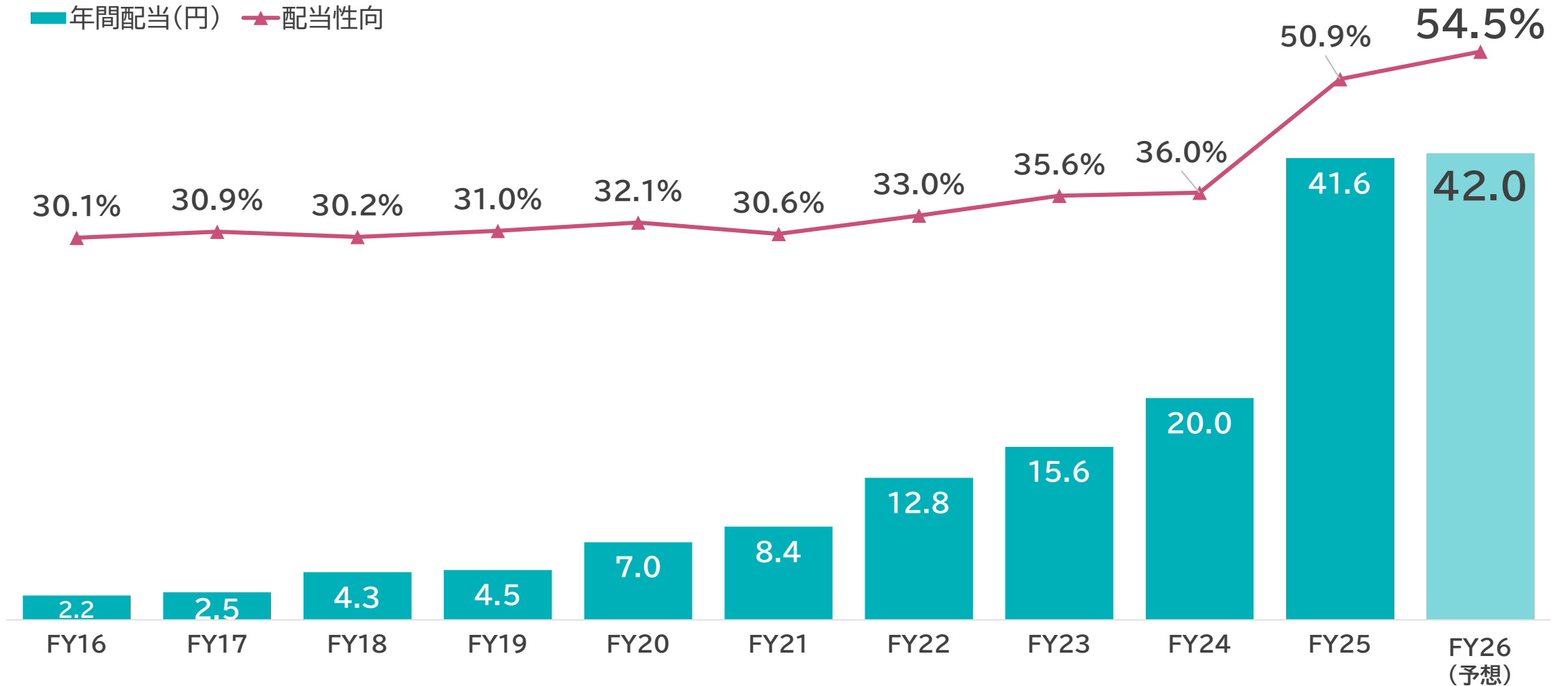
ソリューション事業は、顧客との長期的な信頼関係を背景に、FY26は安定した成長を目指す。
 プロダクト事業は、ライセンス販売の成長と連結対象拡大を背景に、FY25越えの成長を目指す。



※ FY26より非連結の海外子会社5社すべてを連結化。セグメントはプロダクト事業に該当。連結範囲変更に伴うFY26 (予想) 値への影響額は+1,200百万円。

配当(1株あたり年間配当金)

FY25から配当性向50%超に引き上げ、純利益も上昇でFY25は大幅増配。
FY26も累進配当により配当維持。



※ FY25以前の実績は、2022年6月1日付および2026年1月1日付の株式分割調整後の実質配当金額を表しています。

© Business Engineering Corporation.

業績推移(四半期)

(単位:百万円)

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



業績推移(累計)

(単位:百万円)

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



セグメント別(四半期)

(単位:百万円)

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

セグメント別(累計)

(単位:百万円)

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

貸借対照表(四半期)

(単位:百万円)

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



キャッシュ・フロー

(単位:百万円)

| | FY2023 | | | FY2024 | | | FY2025 | | |
|------------------|--------|-------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|
| | 上期 | 下期 | 通期 | 上期 | 下期 | 通期 | 上期 | 下期 | 通期 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 1,874 | 1,679 | 3,553 | 1,672 | 1,850 | 3,522 | 2,841 | 3,065 | 5,906 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △616 | △511 | △1,127 | △621 | △854 | △1,476 | △171 | △944 | △1,116 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △695 | △307 | △1,003 | △655 | △409 | △1,065 | △798 | △1,199 | △1,997 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | △10 | 2 | △7 | △19 | 2 | △16 | 16 | △14 | 1 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 552 | 862 | 1,414 | 376 | 588 | 965 | 1,887 | 906 | 2,794 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 6,966 | 7,519 | 6,966 | 8,381 | 8,758 | 8,381 | 9,347 | 11,234 | 9,347 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 7,519 | 8,381 | 8,381 | 8,758 | 9,347 | 9,347 | 11,234 | 12,141 | 12,141 |

7. IR参考資料のご案内

統合報告書 2025のご案内

当社の持続的な企業価値創造について、幅広いステークホルダーの皆様にご説明し、対話を深めていくことを目的に、統合報告書2025を2025年9月26日に発行しております。人材・サステナビリティ・ガバナンス等の非財務情報はこちらをご参照ください。



掲載内容

- ブランドステートメント・理念体系／価値創造の歩み／Facts／トップメッセージ
- 価値創造ストーリー
価値創造プロセス／ビジネスモデルと競争優位性(強み)／価値創造を支える資本／B-EN-Gが解決する社会課題
- 成長戦略
成長戦略「BE 2030」／経営計画「経営Vision 2026」／CFOメッセージ／事業別戦略／グローバル戦略／人財戦略／人権、環境／サステナビリティ推進体制とマテリアリティ
- ガバナンス
コーポレートガバナンス／取締役一覧／コンプライアンス／リスクマネジメント／社外取締役メッセージ
- コーポレートデータ
財務データ／非財務データ／株式関連情報／会社情報

日本語版 https://www.b-en-g.co.jp/jp/ir/materials/integrated_report.html

英語版 https://www.b-en-g.co.jp/en/ir/materials/integrated_report.html



日本語版



英語版

インバスターズガイドのご案内

事業概要、ビジネスモデル、AI戦略、成長戦略などの情報を含む、
当社の基本的な情報をまとめた投資家向け資料をIR情報サイトにて公開しております。



投資家向けコンテンツ

1. B-EN-Gとは？
2. セグメント情報:競争優位性と市場ポジショニング
3. グローバル展開:連結化を起点とした次の成長フェーズへ
4. AI戦略:AIで強くなるB-EN-G
5. 成長戦略「BE 2030」
6. キャピタルアロケーション
7. データブック
8. Appendix

日本語版 <https://www.b-en-g.co.jp/jp/ir/materials/investorsguide.html>
英語版 <https://www.b-en-g.co.jp/en/ir/materials/investorsguide.html>



日本語版



英語版

<本説明資料の表記について>

- 決算期は原則として、20yy年4月1日からの1年間を「20yy年度」または「FYyy」と表示しております。
- 記載金額は、全て百万円未満を切り捨てて表示しております。
- 「親会社株主に帰属する当期純利益(四半期純利益)」を「純利益」と表示しております。
- FY19以前の実績は、収益認識会計基準の遡及適用前の金額を用いております。

<注意事項>

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は、様々な要因により大きく異なる可能性があります。

ビジネスエンジニアリング株式会社 略称:B-EN-G (ビーエンジ)

証券コード:4828 東証プライム

• IR情報

日本語サイト <https://www.b-en-g.co.jp/jp/ir/>

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



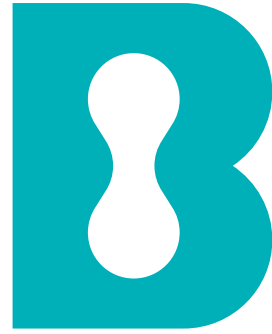
日本語サイト



英語サイト

• IRお問い合わせ

ir@b-en-g.co.jp



B-EN-G

Business Engineering for Growth