

ビジネスエンジニアリング株式会社

統合報告書  
2024



**B-EN-G**

ビジネスエンジニアリング株式会社

**統合報告書**

2024

 **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  
Tel: 03-3510-1600 Fax: 03-3510-1624  
<https://www.b-en-g.co.jp>

発行: 2024年9月

# 製造業のビジネス変革を支える製品・サービスで、 One & Only企業となる。

「ビジネスをエンジニアリングする」を社名に掲げ、  
ものづくりをITで支え続けて25年。

私たちは日本の製造業との歩みの中で、知識と技術を磨いてきました。

私たちはお客様の課題を解決する製品・サービスを通じて  
お客様の変革を支援しています。

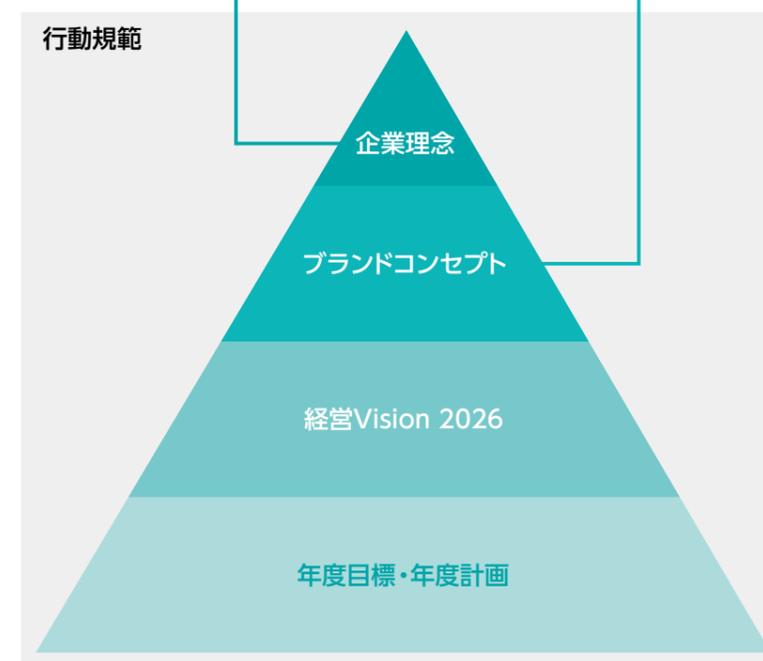
B-EN-Gグループは2022年に新しいブランドステートメントである  
「未来まで、よりそい抜く」、  
およびパーパスである「世の中に創造業を増やす」を策定しました。

つくり手が創造的活動に専念できる仕組みを形にすること、  
つくり手と手を携え、より大きな価値の創出に挑むこと。  
世の中に「価値の創造業」を増やし、  
ともに人々の幸せがあふれる社会を実現していく。  
それが私たちビジネスエンジニアリングです。

## 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。

- **ブランドステートメント**  
(私たちの約束)  
未来まで、よりそい抜く
- **パーパス**  
(私たちの存在意義)  
世の中に創造業を増やす



## CONTENTS

- 1 | 企業理念・ブランドコンセプト
- 3 | 価値創造の歩み
- 5 | トップメッセージ

### PART1 B-EN-Gの価値創造ストーリー

- 11 | 価値創造プロセス
- 13 | 価値創造を支える資本
- 15 | ビジネスモデルと競争優位性
- 17 | CFOメッセージ
- 21 | 経営Vision 2026

### PART2 事業を通じて生み出すバリュー(事業別戦略)

- |                |                            |
|----------------|----------------------------|
| 23   ソリューション事業 | 27   システムサポート事業            |
| 25   プロダクト事業   | 28   特集 B-EN-Gのクラウド化への取り組み |

### PART3 サステナビリティ

- |                    |                 |
|--------------------|-----------------|
| 29   サステナビリティの取り組み | 36   社外取締役メッセージ |
| 31   マテリアリティ       | 39   社会         |
| 33   ガバナンス         | 43   環境         |

### コーポレートデータ

- |                |                  |
|----------------|------------------|
| 45   財務／非財務データ | 47   株式関連情報／会社情報 |
|----------------|------------------|

### 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)は初めて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。

### 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 価値協創ガイダンス 2.0



### 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)

▶ P48 グループ会社

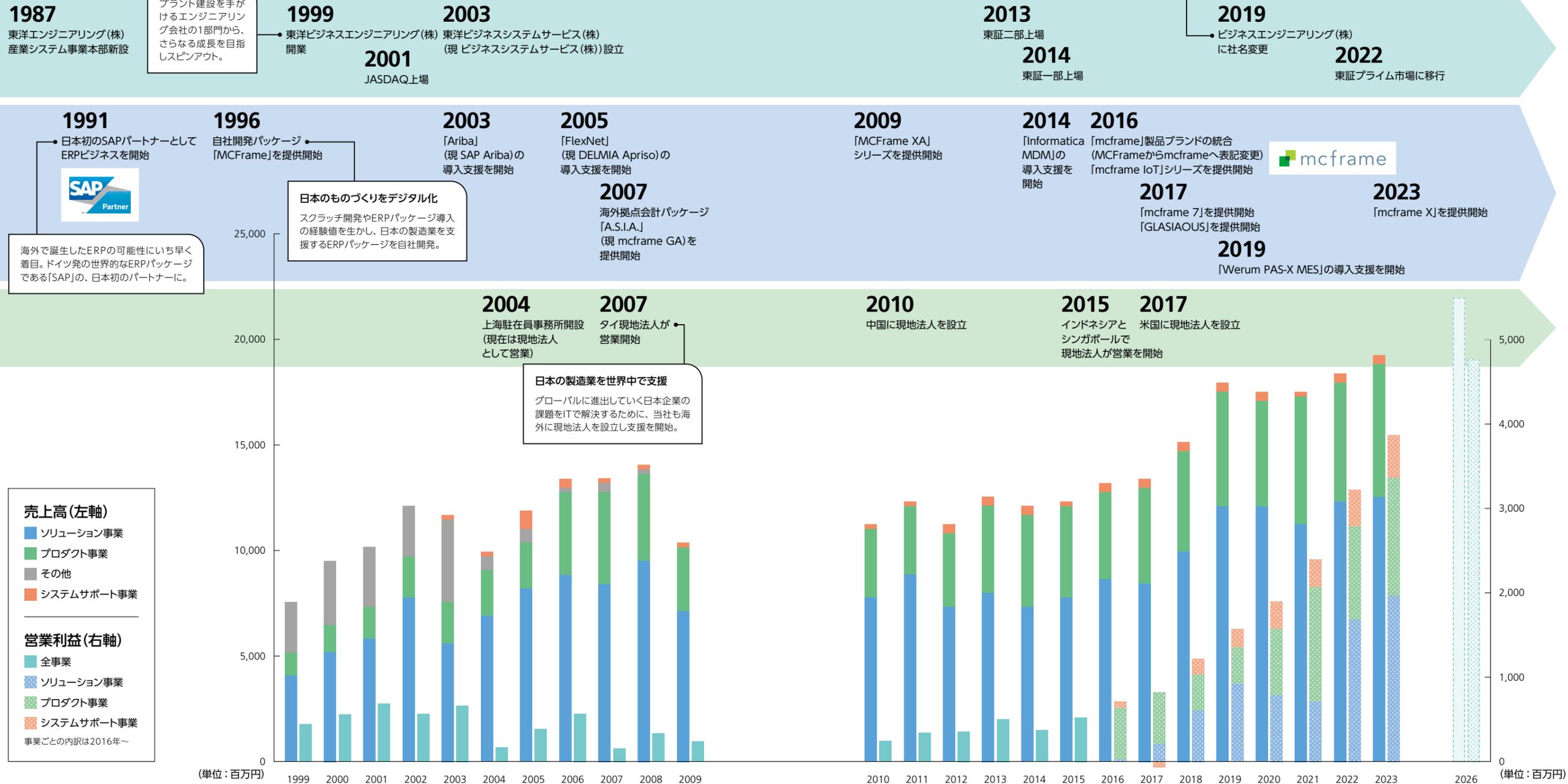
対象期間：2023年4月～2024年3月  
(一部、2024年4月以降の活動も含まれます)

### 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。

# イントロダクション 価値創造の歩み

1987年に、プラント建設を手がける東洋エンジニアリング(株)のシステム構築部門としてスタートしたビジネスエンジニアリング(B-EN-G:ビーエンジ)グループ。ビジネス環境の変化を捉え、常にお客様の半歩先を見据えながら製造業を中心としたお客様の業務改善とものづくりDX(デジタル・トランスフォーメーション※1)を推進してきました。日本のものづくりの現場を熟知しているからこそできる提案とサポートでこれからもお客様の革新ニーズに応えるべく、新たな価値創造に挑戦し続けます。



## 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革新・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

製造業のビジネス変革を支え、  
“One & Only B-EN-G”へと進化します

代表取締役・取締役社長CEO

羽日 雅一

Masakazu Haneda

社員のエンゲージメント向上と働きやすい  
職場づくりの一環として、2024年に拡充・リ  
ニューアルしたフロアにて撮影

## 製造業のお客様をシステム面からサポートし、世の中に「価値の創造業」を増やす

このたびビジネスエンジニアリング株式会社 (B-EN-G) は、初めての統合報告書を発行いたしました。製造業を中心に、業務のデジタル化によってお客様の課題解決を支援してきた当社のビジネスについて、投資家をはじめとするステークホルダーの皆様にご理解いただき、お客様のより良きパートナーになれるよう取り組んでいきたいと考えています。

当社は1980年代後半に、世界中でプラント建設を手がける東洋エンジニアリング株式会社のシステム構築部門としてビジネスをスタートさせました。1991年には日本初のSAPパートナーとしてERP(基幹業務システム)ビジネスを開始し、1993年に国内第一号SAPユーザーの導入支援を実現して以来、ERPおよびその周辺領域で数多くのプロジェクトを手がけてきました。

1999年に東洋ビジネスエンジニアリング株式会社として独立してからは「顧客満足度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。」という企業理念に沿って、製造業を中心としたお客様のグローバルなサプライチェーン、バリューチェーンの構築をIT面から支援してきました。

### ▶ P3 価値創造の歩み

当社が自社開発した「mcframe」(エムシーフレーム)は、「日本のものづくり」のノウハウを豊富に組み込んだ、製造業のサプライチェーン分野に特化した製品です。お客様の課題や利用形態に合わせた豊富な製品群をご提供し、これまでに1,000社を超える企業に採用されています。

2019年には「ビジネスをエンジニアリングする」という思いを込めてビジネスエンジニアリング株式会社へと社名を変更し

ました。次の時代への飛躍を目指して、2023年1月から新しいブランドステートメント「未来まで、よりそい抜く」を掲げ、お客様やパートナー企業によりそいながら、さらなる価値創出に取り組んでいます。

当社の存在意義(パーパス)は「世の中に創造業を増やす」ことです。つくり手である製造業が創造的活動に専念できる仕組みを形にすることで、つくり手と手を携えてより大きな価値の創出に挑み、世の中に「価値の創造業」を増やし、共に人々の幸せがあふれる社会の実現に力を尽くします。

## 製造業のSCMシステムに特化してきた優位性を生かし2事業の好循環で付加価値の高いビジネスに注力

私が考えるB-EN-Gの強みは「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」「グローバル展開の実績」「顧客との信頼関係」の4つです。

当社のルーツであるプラント建設事業で培った製造分野の知見を活かし、サプライチェーン管理(SCM)領域のシステムインテグレーションを通じて、顧客企業の様々な課題を解決してきました。また、その過程で得た知識やノウハウを自社開発製品にも組み込み、パートナー企業による導入を進めることで製造業の旺盛な需要に対する供給力を強化し、さらに多くの顧客企業の課題解決に貢献しています。

製造業のサプライチェーン管理の重要性や業務等を熟知しているという強みをもとに、顧客企業の業務改善や発展に寄与するシステムを提供できること、これがB-EN-Gのコアコンピタンスです。そして、事業を通じて得られた強みを生かし、システムインテグレーションを中心とするソリューション事業と、自社開発製品によるプロダクト事業の好循環によりレバレッジを効かせた付加価値の高いビジネスを展開する、これが当社のビジネスモデルです。

### ▶ P15 ビジネスモデルと競争優位性

## 経営Vision 2026の背景 | B-EN-Gが持っている強み

### B-EN-Gが持つ独自の強みを活かし、変化の中で確実な成長につなげていく。

<p><b>製造業のIT支援の実績</b></p> <p>20年以上にわたり、製造業のIT化を支援してきた実績</p>	<p><b>自社プロダクトの製品企画・開発力</b></p> <p>技術力とノウハウを活かし、高い評価を得られる自社製品の開発力</p>
<p><b>グローバル展開の実績</b></p> <p>世界25カ国での展開実績をベースとした豊富な経験とノウハウを活かし、グローバル展開を支援</p>	<p><b>顧客との信頼関係</b></p> <p>20年以上の間に積み上げてきた信頼に基づく顧客との強固な関係と課題解決力</p>

## B-EN-Gが目指す2026年の姿 | 経営Vision 2026

### 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。

<p></p> <p><b>お客様のビジネス変革を支援するパートナーとなる</b></p>	<p></p> <p><b>「提供者」から「解決者」となる</b></p>	<p></p> <p><b>半歩先に行く</b></p>
<p>製造業を中心としたお客様のビジネス変革を支援するパートナーとなる。</p>	<p>単に製品・サービスを提供するだけでなく、お客様の課題を見つけIT技術力で解決に導く「解決者」となる。</p>	<p>安定した経営基盤をベースに、「半歩先」で時代の変化をとらえながら、お客様をリードする。</p>

## 目指す姿「経営Vision 2026」の実現に向けITでお客様の課題を解決する「解決者」へ

これまで当社は事業環境の劇的な変化に直面しながらも、自社のコアコンピタンスを活かし、革新的な製品やサービスを市場に提供してお客様の成長を支援してきました。当社自身もAI(人工知能)やIoT(モノのインターネット)など技術革新やグローバル化に果敢に取り組んで着実に変化を続けています。

一方で、新型コロナウイルス感染症のパンデミックや地政学的なリスクの高まり、資源価格の高騰などによる世界的なインフレ傾向、気候変動や生物多様性のような環境課題への対応など、私たちを取り巻く社会は不確実性が高まっています。

ビジネス環境が激変する中でさらなる成長を続け、社会に貢献していくには、自社の強みに基づいた価値の提供と新たな価値創造を両輪にした事業の推進が必要です。中長期的な成長を実現するため、2026年度までの施策および目標を明確にした「経営Vision 2026」を策定しました。これを事業遂行における重要事項を決定する際の指針とし、ビジネス環境の変化に応じて柔軟に変更することも恐れず、不確実性の高い環境においても事業を継続し続けます。

私は、当社が2026年度に目指す姿として「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。」ことを掲げました。激変するお客様のビジネス変革を支援するパートナーとして、単に製品・サービスを提供するだけでなく、お客様の課題を見つけてIT技術力で解決に導く「解決者」のポジションを確立します。日本の企業だけでなくグローバル企業からも受け入れられる新商材・新サービスを創出し、「B-EN-Gの強みを活かした」「B-EN-Gならではの」観点から社会課題の解決に取り組むことで、他社が追随できない、世界でただひとつの企業、「One & Only B-EN-G」を目指します。

## 「経営Vision 2026」の4戦略を確実に遂行しB-EN-Gの競争優位性を高めていく

昨今、外部環境の変化に応じてヒト・モノ・カネ・情報・時間など保有する経営資源を適切に組み合わせる自己変革する「ダイナミック・ケイパビリティ」の重要性が指摘されます。「企業変革力」とも呼ばれ、企業が環境の変化に対応して自社の競争優位性を確保する能力を意味します。

ダイナミック・ケイパビリティを高めるには、環境の変化をいち早く捉えて素早く対応できるよう、現場と経営をデータでつなぎ、解像度を上げることで「見える化」する必要があります。ただ、いくら多くのデータがあっても、事業推進や経営判断に活用するための価値化ができなければ意味がありません。

従来、日本の製造業のサプライチェーン管理領域のデジタル化は海外に比べて遅れていましたが、コロナ禍で製造業の意識改革が進んで一気に加速しました。国内のERP市場は現在も順調に伸びており、今後も成長が続くと予測しています。

このような状況において製造業のサプライチェーン領域ではmcframeは大きなシェアを握っており、2023年度のライセンス売上高は前年比14.9%増と好調で、連結売上高は194億円と過去最高となりました。

パートナー企業による当社製品の取り扱いも増え、自社製品の事業は着実に成長を続けています。当初、経営Vision 2026では2026年度の売上高220億円、営業利益32億円、当期純利益21.1億円を目標としていましたが、営業利益については2022年度に4年前倒しで達成することができました。自社製品のmcframeが、製品力・パートナー体制の強化によってライセンス販売が計画以上に伸長したことに加え、ソリューション事業において、高付加価値商材への注力・不採算案件の抑制により利益率が向上したことが要因です。

システムサポート事業では、「経営Vision 2026」の前半3

# トップメッセージ

年間を通じて工数精算型から一括型の受注が増えたことで、営業利益が大幅に成長しました。同事業における2023年度の営業利益目標 3.3億円は2021年度に前倒しで達成しています。

2026年度の連結売上高の目標は220億円に据え置きながら、利益目標は営業利益48億円、当期純利益32億円へと上方修正しました。

目標達成に向けて、「経営Vision 2026」では4つの柱を掲げました。

1つ目の柱は「『ものづくりデジタルイノベーション\*1』の拡大」です。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。

デジタル・トランスフォーメーション(DX)には「守りのDX」と「攻めのDX」の両方があります。ERP導入や現場業務の可視化、レガシーシステムの入替えなど主に業務の効率化を図るデジタル化は「効率化のためのDX=デジタルイノベーション」であり、「守りのDX」と言ってもよいでしょう。

当社は、製造業の管理業務や現場業務の効率化を推進するERP・SCM領域で国内シェアNo.1を目指します。ソリューション事業においては、複数の商材を組み合わせて最適化したソリューションを提供することによってお客様の課題を解決する力を高め、お客様との信頼関係を築くことで共有した課題を次のビジネスにつなげるサイクルを構築します。プロダクト事業においては、お客様の利便性に合わせてオンプレミス\*2型とSaaS\*3型を使い分けて提供していく中で、今後はSaaS型の製品・サービスの強化を進めます。mframeのライセンス売上のうちSaaSビジネスの売上計画は、2026～2029年度で3

倍増を見込んでいます。

2つ目の柱は「『変革のためのDX』の推進」です。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ともに、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。ビジネスモデルの再考や新しい付加価値の創出、経営レベルでの改革のようにテクノロジーによって生活や労働、会社の経営などを根本から変革する「変革のためのDX」は「攻めのDX」です。当社が強みを持つ「効率化のためのDX」で収集したデータを「変革のためのDX」に活用して価値を最大化するデータセントリック型ビジネスを推進します。また、お客様の製品に当社のソフトウェアを組み込み、新しいIoTビジネスを創出するなど、ステークホルダーとの新しい共創関係により、新しい価値の創出へとつなげるサイクルを確立していきます。

3つ目の柱は、「グローバル支援の強化」です。世界経済は、先進国が経済を牽引するモデルから新興国へ主体が移行し、中でも中国・ASEAN・インドを中心とするアジア圏へのシフトが有望視されています。この地域でのサービス提供を強化し、現在の海外拠点のサービス・体制を拡充します。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の見直しの動きを支援します。将来的に成長が見込まれる非日系企業への展開も進めるため、新製品・新サービス開発にも挑戦します。海外拠点の体制を拡充して新たな国や地域へと進出し、併せて本社の管理機能を拡充してグローバル製品の企画開発体制を拡充します。

4つ目の柱は、「サステナビリティへの貢献」です。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します。お客様の業務をデジタル化する

ことによって、生産性の向上や労働力不足などの社会課題へ対応するとともに、お客様のサステナビリティ活動を支援する新しい製品・サービスを提供します。また、非収益型の活動や社会的な企業としての基盤づくりを通じて、様々な社会課題解決に貢献していきます。

▶ P21 経営Vision 2026

## 積極的な成長投資と健全な財務基盤の維持を通じて中長期的な株主価値の向上に力を尽くす

「経営Vision 2026」で掲げた経営数値目標および中長期的な資本効率の目標を達成するため、経営資源の最適な配分に取り組みます。ソフトウェア・研究開発投資、事業開発投資については、自社製品・サービスの利用価値向上や既存製品のSaaS化への変革対応、変革のためのDXに向けた新製品・新サービスの構築を進めます。グローバル企業に受け入れられる新製品・新サービスの開発、自社製品・サービス開発のための次世代技術の調査、新ソリューションのインキュベーション(創出)力の強化にも取り組みます。

また、次世代を担う人財を育成し、継続的に成長するための施策を推進します。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を進め、社員のエンゲージメント向上と多様な働き方に向けた制度の拡充に取り組みます。給与水準を改定して社員獲得に向けた採用戦略を強化します。

併せて、SaaSビジネスを推進するための基盤整備を進め、新たなビジネスを支える社内のデジタル化やオフィス環境のリニューアル、サステナビリティの推進に向けた投資を行います。加えて、事業拡大や協業の強化、新規事業創出に向けたM&A投資にも注力していきます。

資本政策については、中長期的な株主価値の向上のためには持続的な成長が必要と考えています。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ため、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ます。

自己資本当期純利益率(ROE)を重要な経営指標と捉え、資本コストを踏まえて中長期的に10%を上回るROEを達成することを目標としています。株主資本の有効活用を目指すとともに、財務の健全性等を総合的に勘案しながら、株主への利益還元にも努め、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います。

▶ P17 CFOメッセージ

## 製造業のサステナビリティに貢献するために自らが変革し、唯一無二の企業を目指す

当社の主たるお客様である製造業にとって、サステナビリティへの取り組みは中長期的に成長を続ける上での最重要課題と言えます。パンデミックや国際紛争など有事の際はシステムでサプライチェーン全体を「見える化」することの重要性が一層高まり、また原材料のトレーサビリティを実現することで、原価の確認や廃棄ロス削減にも寄与します。喫緊の課題である気候変動対応についても、製品ごとの温室効果ガスの排出量を把握することで、製品ライフサイクル全体を通じた温室効果ガス削減につなげることが可能になります。

持続可能な社会の実現を目指し継続的に価値を提供していくためには、当社の社員一人ひとりがビジネスを通して製造業のサステナビリティに貢献していることを理解し、自社の製品やサービスを提供することが必要となります。

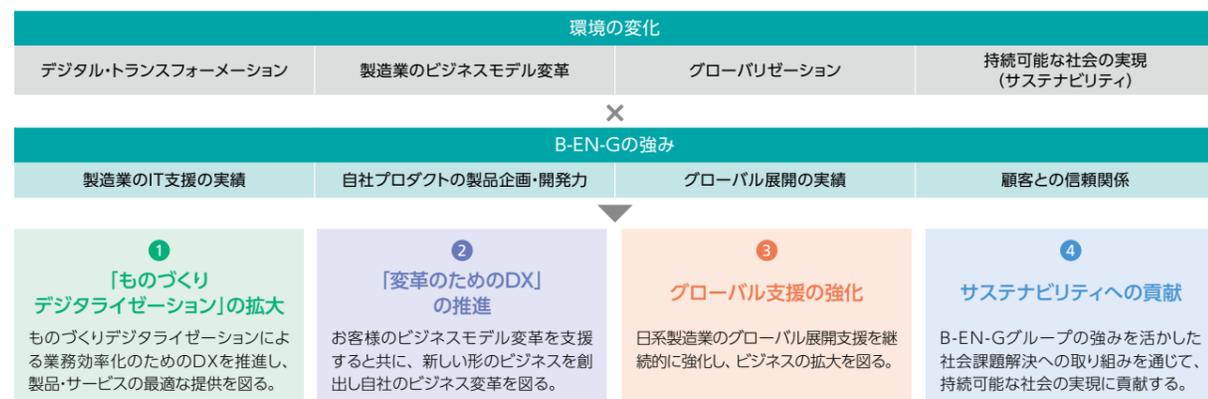
▶ P29 サステナビリティの取り組み

当社は売上規模の大きい企業とは言えませんが、自社製品・サービスを持ち、グローバルで事業を推進している日本のIT企業は多くありません。この強みを活かして、当社自身が世の中に価値を創造していく企業へと変革していかなければ、「世の中に創造業を増やす」というパーパスは実現できません。

「経営Vision 2026」を着実に遂行し、2030年までに「自立した存在感のあるデジタル支援企業」「世界に通用する製品・サービスを提供する企業」「地球を大切に作る企業」、「One & Only B-EN-G」への変革を実現することがトップとしての私の責務です。今後もステークホルダーの皆様におかれましては、当社の事業の取り組みと進捗を注視し、変革に向けた挑戦を温かく見守っていただけますよう、よろしくご厚意申し上げます。

## 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、B-EN-Gが持つ強みを活かした製品・サービスを展開する。



\*1 「ものづくりデジタルイノベーション」：「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  
 \*2 オンプレミス：サーバーやソフトウェアなどの情報システムを使用者(企業)が管理する設備内に設置し、運用する形態  
 \*3 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



**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。

B-EN-Gグループは「ものづくりをITで支える」企業として、製造業を中心にお客様の課題をデジタル化によって解決し、ビジネスの変革を支援しています。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。これからも、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事業を推進していきます。

**外部環境**

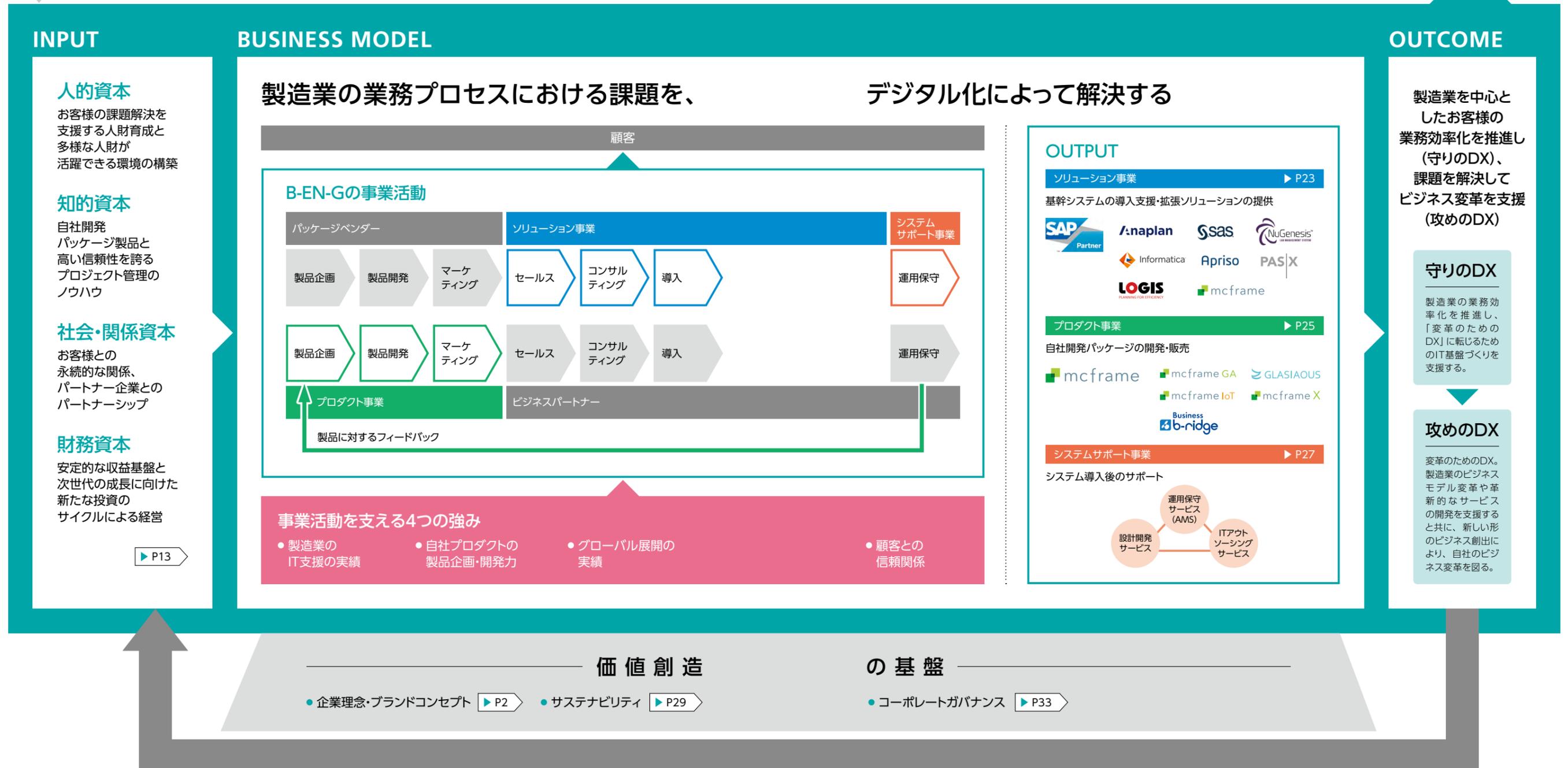
- デジタル・トランスフォーメーション
- 製造業のビジネスモデル変革
- グローバルイゼーション
- 持続可能な社会の実現(サステナビリティ)

[ 経営Vision 2026 ]

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。

[ パーパス ]

世の中に創造業を増やす



B-EN-G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  
多様な人財が活躍できる環境の構築**

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。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。

**資本強化の取り組み**

近年ますます需要が高まっているIT/DX人材の確保と育成を目的に、教育・投資などの取り組みを進めています。特にSAPを扱える人材は業界全体としても貴重であり、人的投資を含めた取り組みを強化しています。社員の活躍支援のため、2024年から「人的資本タスクフォース」を立ち上げ、人材ポートフォリオの検討や事業本部と連携した人的資本経営にも取り組んでいます。

働きやすさ向上の観点では、『社員一人ひとりが“いきいき”と働く組織づくり』を目指し、2019年にエンゲージメントサーベイを導入しました。社員教育制度の拡充、報酬制度の見直し、健康経営・女性活躍推進等にも積極的に取り組んでいます。また、新型コロナウイルス感染症収束後も出社と在宅勤務を組み合わせ合わせたハイブリッドワークを推奨し、社員の多様な働き方を認めています。

▶ P39 社会

• 資格取得者数

[ SAP認定コンサルタント ]

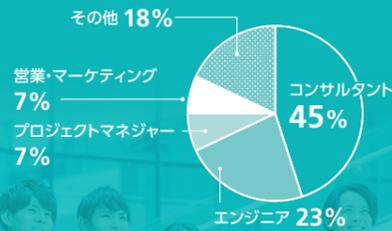
**335名** (延べ人数)  
(2024年7月時点/連結)

[ IPA情報処理技術者(ITパスポート除く) ]

**354名** (延べ人数)  
(2024年7月時点/連結)

• 職種別構成

(2024年3月/単体)



• 人財投資

**20~25億円**  
(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**

1987年にエンジニアリング会社のシステム構築部門として事業を開始した当社は、大規模なプラント建設のプロジェクトノウハウを生かし、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。これまでの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生かしています。

**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。

▶ P15 ビジネスモデルと競争優位性

• 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

• 自社開発製品数

**12件**  
(2024年7月時点)

• ソフトウェア・研究開発投資・事業開発投資

**35~45億円**  
(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**

B-EN-G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、よりよい未来」に表される通り、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。

▶ P15 ビジネスモデルと競争優位性

• 累計導入顧客数

**2,772社**  
※SAP、mcframe、mcframe GA、GLASIAIOUSの合計  
(2024年3月末時点)

• mcframeビジネスパートナー社数

**53社**  
(2024年3月時点)

• パッケージベンダーの商材取扱数

**13件**  
(2024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**

当社は、製造業を中心としたシステム導入のノウハウを生かした課題解決型のソリューション事業と、経験値を詰め込んだ自社製品を中心とするプロダクト事業の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10%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。得られた収益を元に、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、今後の更なる成長につなげています。

▶ P17 CFOメッセージ

• 総資産額

**15,718百万円**  
(2024年3月期)

• 投下資本利益率(ROIC)

**23.8%**  
(2024年3月期)

• 自己資本当期純利益率(ROE)

**25.9%**  
(2024年3月期)

# PART1 B-EN-Gの価値創造ストーリー ビジネスモデルと競争優位性

B-EN-Gグループは、製造業を中心とするお客様のデジタル化を支援する中で、知識と技術を磨いてきました。柱となるソリューション事業・プロダクト事業、2つの事業それぞれで培った強みや知見を掛け合わせ、かつ導入後の保守・運用をシステムサポート事業で支援することで、独自性のあるビジネスモデルを確立し、高い競争優位性を有しています。

## ソリューション事業

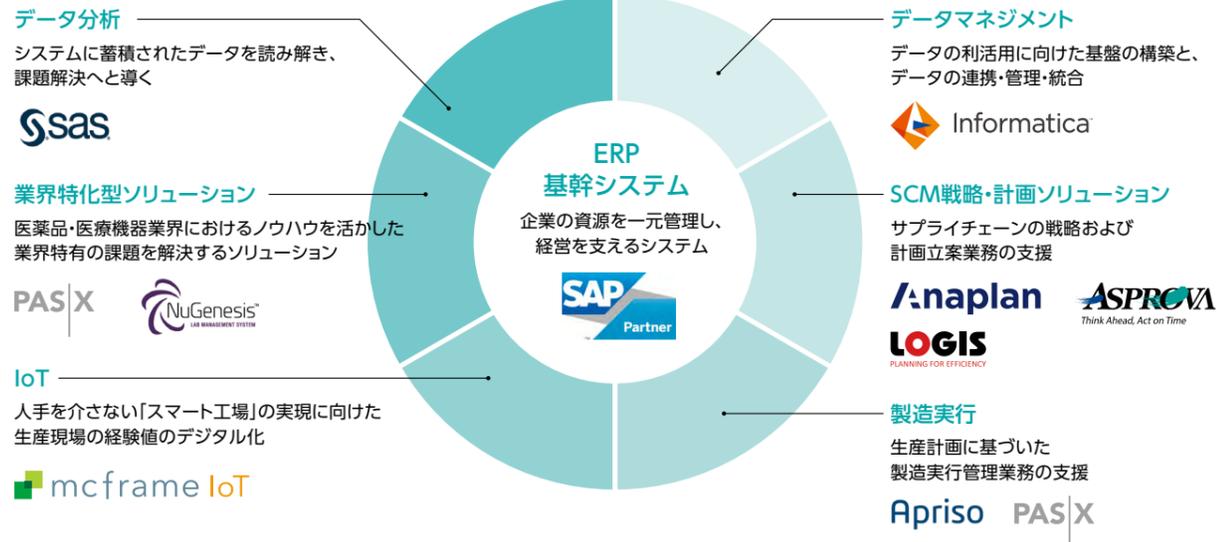
当社は1991年に日本初のSAPパートナーとなり、1993年に国内第一号SAPユーザーへの導入を実現しました。以降、ERP導入支援のリーディングカンパニーとしてSAP関連事業を推進し、豊富な実績を有しています。ソリューション事業では、「製造業のシステム導入における豊富な知見と経験」と「プロジェクトマネジメント力×組み合わせ力による課題解決力」を強みに、多くのお客様と長期にわたり信頼関係を構築し、お客様の「ものづくりのDX」の実現を支援しています。

▶ P23

## 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解決を目指すとともに、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。



## 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。

## プロダクト事業

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。

▶ P25

## 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。



## 事業の強み

### 日本の製造業の強みを促進する製品開発力

mcframeは、生産・販売等の業務管理、設計・製造プロセスの連携、国内外の拠点統合管理など、ものづくりに関わるあらゆる業務と情報の管理を可能にします。ニーズを把握し、進化し続けることで日本の製造業の飛躍を支援します。

### エコシステムからのニーズ把握力

mcframeのユーザーであるお客様、販売を委託するパートナー企業と連携したエコシステムを構成し、そこで抽出したニーズを製品開発に反映しています。製品に携わる方々の声を反映しながら、より良い製品づくりにつなげています。

## 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インフラ設計、システム開発を行っています。導入後の活用でより大きな効果を持続的にもたそう、システムのライフサイクルを通じてお客様のビジネスの成功を支援します。

▶ P27



成長分野への投資を積極的に実施して「稼ぐ力」の源泉である供給力を高め、中長期的な成長を実現します

代表取締役  
専務取締役 CFO

別納 成明

製造業のDX需要の高まりを成長機会と捉え供給力の強化に取り組むことが自身の責務

当社は製造業のサプライチェーン管理システムに特化してきたという優位性のもと、ソリューション事業とプロダクト事業を通じて得られた強みを生かし、競合他社が容易に参入できない付加価値の高いビジネスを展開しています。

その特徴は、1つはERPとそれを強化する拡張ソリューションとの組み合わせによるシステムの構築です。製造業の業務内容に精通し、顧客の要件や課題に応じて製品・サービスを組み合わせ提供することで、高付加価値のシステム導入を実現しています。

もう1つは、製造業のシステム導入に対する豊富な知見を

活かした独自性のある自社製品を有していることです。

現在、日本の製造業のDX（デジタル・トランスフォーメーション）投資に対する意欲は大変高い状況です。背景には、サプライチェーン領域のデジタル化の遅れを挽回する動きがコロナ禍で一気に加速したことが挙げられます。さらにはSAPが提供している「SAP ERP 6.0」の保守サポート期間が2027年末で終了することに起因する「2027年問題」もあります。

こうした需要の高まりは当社の事業推進に追い風となっており、ERPとそれを強化する拡張ソリューションによるビジネス、及び当社独自の製品「mcframe」の販売が好調です。一方で顧客の旺盛な需要に我々供給サイドが応えきれていないということもあり、この状況に満足してはいけなと考えています。我々は事業構造、キャパシティを整備して供給力をもっ

と強化しなければなりません。それが市場のニーズに応えることであり、結果として、当社の売上高や利益の成長に表れてくるはずで。顧客企業の課題解決と当社の持続的成長に向け、製品やサービスの供給能力を高めることを事業戦略に落とし込み、取り組みを進めています。

プロダクト事業では、当社の開発製品である「mcframe」の製品力向上はもちろん、製品の販売・導入を委託するパートナー企業を増やすことで成長に貢献します。一方、ソリューション事業は基本的に自社のリソースによるシステムインテグレーションを行う事業ですが、リソースの枯渇による機会損失を防ぐため、外部のリソースも活用しながら顧客企業が望むタイミングでシステムを提供していかなくてはなりません。

こうした供給力を確保するためには、製品開発と販売、人的資本に対する投資を続けていく必要があります。年間の予算から人材の確保や育成にどれだけ資本を投下するか、利益とのバランスなどを考慮して計画を策定し、持続的成長のための人材基盤を作ることが財務部門の責任者としての私のミッションの1つです。

売上高・営業利益は共に過去最高を更新  
今後は社会・関係資本と人的資本の拡充に注力

2024年3月期は、先に述べたようにDXニーズの高まりを受けて製造業の情報化投資が堅調に推移したことから、事業環境、業況感ともに良好な水準を維持しています。

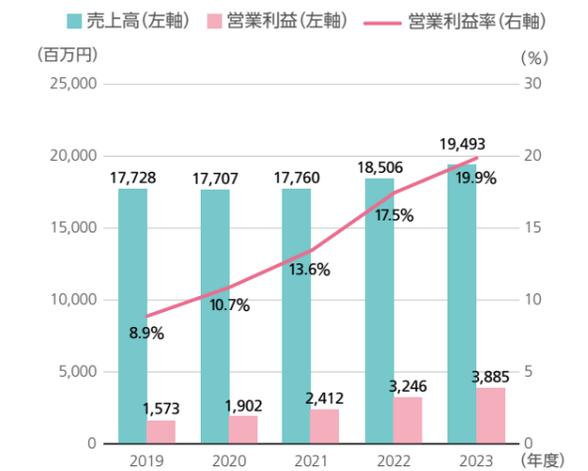
プロダクト事業においては、「mcframe」の製品力と販売・導入を担当するパートナー企業の体制強化が奏功し、ライセンス販売が好調で、計画以上に売上が伸びました。2020年頃から新しいパートナー企業を開拓・育成する施策に取り組んできた効果が出ていると感じています。2024年度もライセンス売上が引き続き伸びていく見通しで、増収増益を見込んでいます。

ソリューション事業は、付加価値の高い拡張ソリューションの導入比率が高まり、その結果として利益率が向上しました。昨年度に取り組んだ案件が終了し、新しい案件に切り替わる端境期に当たりますが、新規案件の獲得による売上確保を見込んでいます。

こうした状況を受けて、2024年3月期の売上高は過去最高を更新し、営業利益、経常利益、当期純利益は8期連続で過去最高を更新しました。

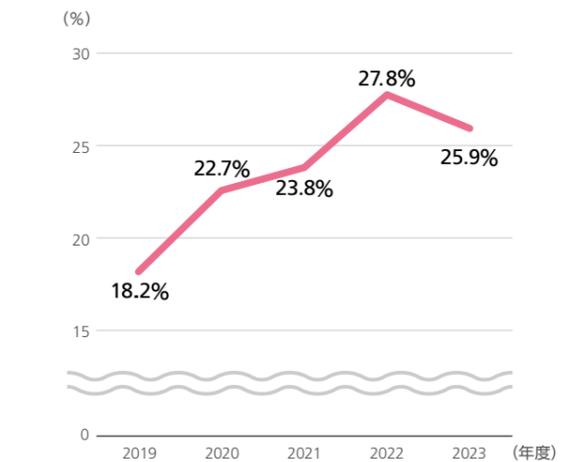
今後の課題として、プロダクト事業ではさらなる供給力の向上に向け、引き続きパートナー企業の開拓と育成を進めてまいります。現在約50社の企業とビジネスパートナー契約を結

売上高、営業利益、営業利益率

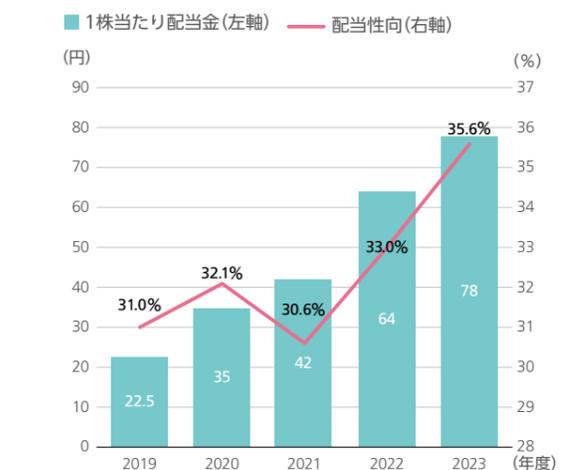


※2021年3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用

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

んでおり、パートナー各社における「mcframe」の導入人材を強化してもらえるように取り組んでいきます。すでに多くのmcframe人材を抱えるパートナーとは関係性を更に強化し、これから「mcframe」の販売・導入を増やしていただきたいパートナーについては、人材育成に向けたトレーニングを当社から支援する体制を築いています。

自社開発製品については現在、オンプレミス型製品である「mcframe 7」が主力商材としてライセンス売上に牽引しています。また、SaaS型製品として「mcframe X」の提供を開始しており、2024年4月に機能強化版をリリースし、案件の獲得に動いています。

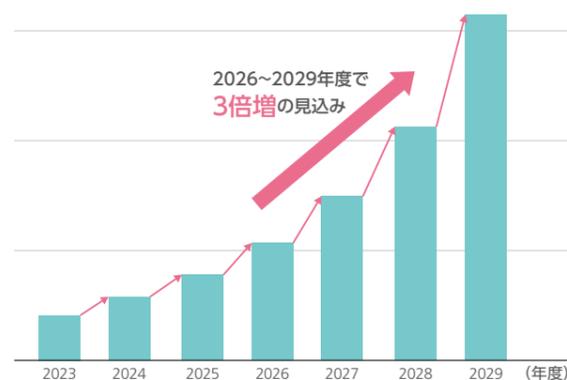
オンプレミス型製品は売上高300億円以上の中堅企業が自社の要件に合わせてカスタマイズして導入することが多い一方、SaaS型製品は独自の要件が少なく大規模なカスタマイズを必要としない中小企業、あるいは海外展開している日系企業の海外拠点を顧客として想定しています。それぞれターゲットとする層が異なるため、互いに顧客を奪い合うことはありません。

オンプレミス型製品とSaaS型製品の両方の形態の製品を拡充することが当社事業の拡大につながると考えていますが、開発リソースは限られるため、どのように開発体制を構築してリソースを配分するかが今後の課題です。

またソリューション事業においては、自社内の人的リソースのさらなる拡充が重要になります。IT/DX人材の確保は年々厳しさを増しています。特にSAPを扱える人材は、当社に限らず競合他社でも即戦力の採用が困難な状況です。そのため、社内での育成を前提に採用を進めています。活躍・成長が見込める人材の獲得や研修制度の充実を目指し、人財投資に力を入れていきます。

## SaaSビジネスの売上計画

▶ P28 B-EN-Gのクラウド化への取り組み



※mcframeライセンス売上のうち、「SaaS利用料」を合計したものと

## 目指す姿の実現に向け、「経営Vision 2026」の4つの戦略を着実に遂行する

2016年度以降、8期連続で過去最高益を達成したことを受け、昨年11月に「経営Vision 2026」の目標数値を売上高220億円、営業利益48.0億円、当期純利益32.0億円に上方修正しました。製品・サービス、人財などへの更なる投資を行い、投資と利益のバランスを見極めて更なる成長を目指します。

「経営Vision 2026」では、「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。」を目指す姿とし、その実現のために「『ものづくりデジタライゼーション』の拡大」「『変革のためのDX』の推進」「グローバル支援の強化」「サステナビリティへの貢献」の4つの戦略を掲げています。

これらの戦略を着実に推進することで、2026年度目標の達成と、その後の持続的な成長につながると確信しています。

## 投資と利益のバランスを見極め、3年間で45～55億円の成長投資と株主への適切な還元を実行

当社は自己資本当期純利益率 (ROE) を重要な経営指標と捉え、資本コストを踏まえて中長期的に10%を上回るROEを達成することを目標としています。中長期的な株主価値の向上には、持続的な成長が必要です。成長に向けた投資、またリスクの許容を可能とする健全な財務基盤を備えるため、株主資本の適切な水準を維持することを方針としています。当社の現状からすると、10%以上というのは低すぎる目標ではないかというご指摘も受けますが、資本コストを常に上回り続けることが重要という思いで設定しています。

ROEを高めていくための策として、分子である当期純利益を増やすことに着目しています。また、利益率の向上がROEを高める鍵と認識しています。2つの事業における利益増加のポイントは異なりますが、全社として、既存ビジネスからの安定的な収益を得られる事業構造となっています。

プロダクト事業は、長年にわたって製品に対する投資を継続していますが、既に累計売上高が累計投資額を上回っているため、ライセンス売上高が増えるにつれて利益率が向上する構造となっています。ソリューション事業は、付加価値の高いソリューションの提供やプロジェクトリスク管理の徹底によりプロジェクトの採算性を向上させることで、利益率の向上を実現しています。

また、資本配分計画については、2024年度から2026年度にかけて営業キャッシュフローを80～90億円獲得する見込み



です。それを中長期的な成長のための投資に資本支出として45～55億円、株主還元で25～30億円配分する計画としています。成長投資については資本支出に費用支出も加算して、ソフトウェア・研究開発投資・事業開発投資に35～45億円、人財投資に20～25億円、ビジネス基盤投資に6～10億円、さらにM&A投資に配分します。また株主還元については、安定的な配当の継続と配当性向30%以上を従来の方針としていましたが、累進配当および配当性向を35%以上に引き上げて、より充実した還元を図ります。株主資本の有効活用を目指すとともに、財務の健全性等を総合的に勘案しながら、適切な株主還元をめざします。

人財への投資については、人的資本経営の推進と連動した投資を行っていく予定です。当社の経営計画を実現するための人材ポートフォリオを事業部門と人事部門が連携して作成し、人材育成を目的とする教育や制度の整備を行っています。また、多様な働き方や従業員エンゲージメントの向上、給与水準の改定等の施策も進めてまいります。

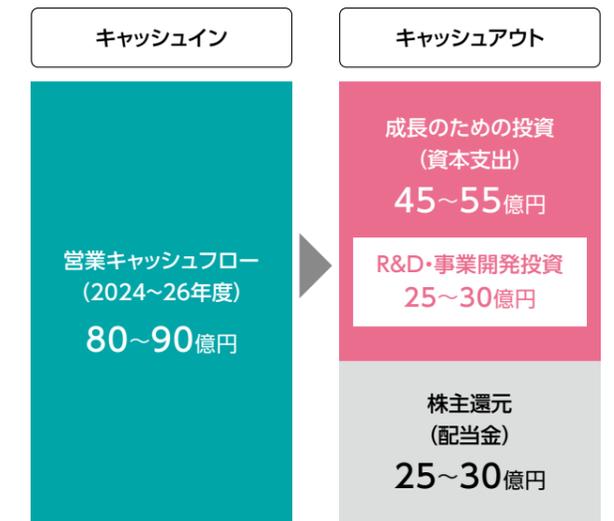
## 投資家との積極的な対話を通じてB-EN-Gの企業価値を高めていく

企業価値を表す指標の一つとして、時価総額も重視しています。2023年度末の当社の株価収益率 (PER) は17.1倍で、理論上の時価総額は450億円になります。2026年度のPERを19.0倍と想定すると、時価総額は610億円になる予測です。

財務指標の向上と同時に、投資家との対話を積極的に進めて、当社の認知度を高める必要もあります。当社が初めて発行した今回の統合報告書は、B-EN-Gの持続的な成長に向けた取り組みを投資家の方々をはじめとするステークホルダーの皆様にご覧いただくための重要なツールと考えています。

私は財務責任者として「経営Vision 2026」の財務戦略の遂行に全力を尽くし、「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。」という目標の達成に貢献して当社の中長期的な企業価値向上を実現します。ステークホルダーの皆様のご理解とご支援を心よりお願い申し上げます。

## 経営資源の配分(資本配分計画)



## 成長のための投資の内訳

※資本支出に費用支出を加算

2024~26年度投資額

投資分野	投資内容	投資額 (億円)
ソフトウェア・研究開発投資・事業開発投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社製品・サービスの利用価値向上</li> <li>既存製品のSaaS化への変革対応</li> <li>変革のためのDXに向けた新製品・新サービスの構築</li> <li>グローバル企業に受け入れられる新製品・新サービスの開発</li> <li>自社製品・サービス開発のための次世代技術の調査</li> <li>新ソリューション インキュベーション力の強化</li> </ul>	35~45
人財投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦略に見合った教育制度や人材強化を目的とする制度の整備</li> <li>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</li> <li>給与水準の改定</li> <li>社員数の増加に向けた採用戦略の強化</li> </ul>	20~25
ビジネス基盤投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>SaaSビジネスを推進する上での基盤の整備</li> <li>新たなビジネスを支える社内のデジタル化</li> <li>サステナビリティの推進に向けた投資</li> </ul>	6~10
M&A投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業拡大、協業のためのM&amp;A投資</li> <li>新規事業創出のためのM&amp;A投資</li> </ul>	-

※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

製造業を中心とするお客様のビジネス変革を支える製品・サービスを提供することで、One & Only企業となる。それがB-EN-Gが2026年に目指す姿です。お客様のシステム構築支援において、システムの提供者にとどまらず、お客様目線で課題を共に解決する解決者となること、さらにはお客様のビジネスモデル変革をデジタル技術を活用することによって支援するパートナーとなることを目指します。そのために、半歩先を見据える視点でお客様によりそい続けます。

### 「経営Vision 2026」の概況

B-EN-Gグループは、6カ年の経営計画「経営Vision 2026」を2021年8月に策定しました。計画を進めていく過程で、期中である2022年度に、2026年度の目標として掲げていた利益目標を4年前倒しで達成するに至りました。その要因として、自社製品「mcfame」において製品力・パートナー体制の強化などによりライセンス販売が計画以上に伸長

したこと、またシステムインテグレーションにおいて高付加価値商材への注力および不採算案件の抑制により利益率が向上したことが挙げられます。これを受け、2023年11月に内容を改訂、製品・サービス、競争力の源泉である人材へのさらなる投資などにより、利益目標を上方修正した新たな計画を進めています。

### 業績目標

2021年8月の「経営Vision 2026」策定時に掲げていた目標である売上高220億円、営業利益32.0億円、当期純利益21.1億円に対し、利益目標については2022年度実績で営業利益32.4億円、当期純利益23.2億円となり目標を達成しました。また、2016年度以降、7期連続で過去最高益を達成し続けており、安定した収益基盤を構築することができました。新たに2026年度の目標として、売上高220億円、営業利

益48.0億円、当期純利益32.0億円を掲げ、達成に向けた取り組みを進めてまいります。

(連結)	2022年度実績	2026年度目標	
		改訂前	改訂後
売上高	185億円	220億円	220億円*
営業利益	32.4億円	32.0億円	48.0億円
当期純利益	23.2億円	21.1億円	32.0億円

\*内訳：ソリューション事業 140億円、プロダクト事業 75億円、システムサポート事業 5億円

### 戦略の全体像

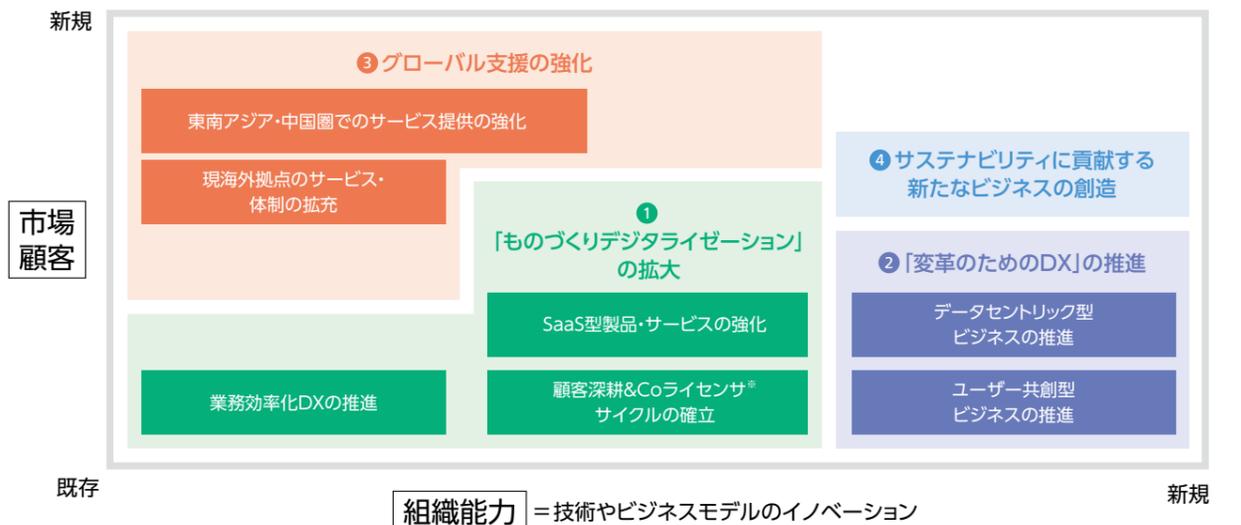
DX推進やテクノロジーの発展などにより製造業のビジネス環境が激しく変化している現状を踏まえ、対応すべき主要なテーマを「デジタル・トランスフォーメーション」「製造業のビジネスモデル変革」「グローバル化」「持続可能な社会の実現(サステナビリティ)」の4つに設定しました。環境の変化に対し、製造業を中心とする多くのお客様のITシステム構築支援の実績、自社製品「mcfame」と製品企画・開発力、グローバルでの数多くのシステム構築実績、多くのお客様との長期での関係構築による信頼関係といったB-EN-Gグループの持つ強みを活かした展開を行います。



### 戦略の詳細

環境の変化および当社の強みをもとに、「ものづくりデジタルライゼーション」の拡大、「変革のためのDX」の推進、「グローバル支援の強化」「サステナビリティへの貢献」の4つを柱として、「経営Vision 2026」の達成に向けた取り組みを進めています。

4つの柱について以下に記した施策を中心に、既存領域から新規の領域へと事業ポートフォリオを継続的に進化させて市場・顧客を拡大するとともに、技術やビジネスモデルのイノベーションにより組織能力を高め、次の成長を目指します。



\*Coライセンス：他社パッケージベンダー(ライセンス)とのパートナーシップを強化する取り組み

**①「ものづくりデジタルライゼーション」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	顧客の利便性に合わせて、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。

## ソリューション事業

### 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

常務取締役  
ソリューション事業本部長  
**中野 敦士**



### 目指す姿の実現に向けて

ソリューション事業では「デジタルとデータのカでプロセスイノベーションを進め、人々の未来に貢献する」ことを使命とし、取り組みを進めてまいります。その使命を達成するには、社会そしてお客様に向けた価値を創造し、提供し続けられる組織

であることが必要であり、「人の成長」こそが事業にとって最も重要な基盤であると考えております。日本のERP導入のパイオニアとして、これからもお客様の課題解決と変革に向けて常に挑戦し続けるビジネスを推進します。

### 製造業のデジタルシフトへの貢献

業務プロセスの効率化からデータの活用、データセントリック(データ中心型)なビジネスの実現へと、顧客のデジタルシフトを段階的に支援し、デジタル・トランスフォーメーションによる製造業のビジネス変革に貢献します。

	ステージ1	ステージ2	ステージ3	データセントリックなビジネスの実現へ
課題	非効率な業務プロセス	現場に残るアナログ文化	活かしてきれていないデータ	実現できること ● 製造業におけるサービスビジネス化 ● 継続的なビジネス高度化
解決方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>業務プロセス見直し</li> <li>分断システムからシステム連携/統合へ</li> <li>データインテグリティ</li> <li>装置やセンサーデータの収集/見える化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>紙での記録からデジタルでの記録へ</li> <li>アナログ業務/Excel業務からの脱却</li> <li>VR技術の活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>属人的な計画業務のシステム化</li> <li>複数システムからのデータ連携/見える化</li> <li>データ解析の活用</li> </ul>	
解決のためのソリューション	SAP S/4HANA mcframe 7 Apriso PAS X AVEVA PI System	SAP Ariba mcframe IoT NuGenesis Business b-ridge	SAP IBP Informatica SSAS naplan ASPROVA	

### 人々の健康や安全への貢献

これまで培ってきた知見や技術力を活かし、人々の健康や安全の維持に貢献します。

- 医薬品・医療機器など、厳格な基準下での確実・高品質なシステム実装
- 進化する医薬品製造への対応
- 製造・物流や医療・看護などの現場における安全教育への最新技術の活用

### 持続可能なサプライチェーンへの貢献

他社にはない、SCM領域における強みを活かして持続可能なサプライチェーンの構築に貢献します。

- サプライチェーンにおけるカーボンニュートラル対応
- サプライチェーンにおける変化対応力

## 経営Vision 2026での事業方針と戦略

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。

**事業方針** 事業環境変化への対応と、人材を核とした成長への投資

**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。

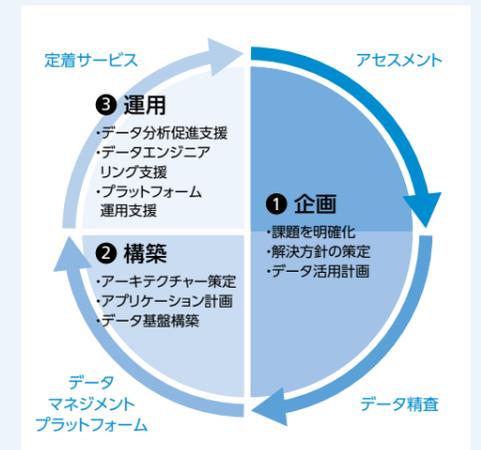
#### ソリューション事業の命題としての「挑戦する人」づくり

ビジネスを成長させ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。

### TOPIC | データセントリック型ビジネスの取り組み |

DXの推進においては、データを分析して経営の意思決定につなげる「データドリブン(駆動)型経営」が求められます。しかし、ERPやその他のシステムに大量に蓄積されたデータをすぐに活用することは容易ではありません。そこでB-EN-Gでは、ERPやMES(製造実行管理システム)、LIMS(品質試験管理システム)、IoT等のアプリケーションを連携させ、そこから発生するデータの利活用を通じて新しい価値を創出するデータ・セントリック・トランスフォーメーション(DcX)を支援するサービスを提供しています。

活用すべきデータと、その利活用によって実現したい目標はお客様によって様々です。B-EN-Gは、製造業向けシステムとその拡張ソリューション導入の豊富な実績と知見を活かし、課題の整理から運用支援まで、それぞれのお客様に適したDcX支援サービスを提供しています。



## プロダクト事業

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

常務取締役  
プロダクト事業本部長  
佐藤 雄祐



### 目指す姿の実現に向けて

プロダクト事業は、主力製品である「mcframe」を中心に、  
国産のサプライチェーン管理システムとして市場シェアを拡大  
してきました。お客様のビジネス変革を支援し、社会に向けた  
イノベーションの創出を実現する製品・サービスを提供するこ

とを目指して、進化と成長を継続します。そして、国内だけで  
なく世界で認められる製品づくりを推進します。そのために、  
お客様やパートナー企業をはじめとするステークホルダーとの  
共創によるビジネス強化に取り組めます。

### mcframeを中心とする、課題解決のためのビジネス基盤構築

mcframeを中心とする自社開発製品を介して様々なシステムを連携させ、製造業の課題解決に向けたビジネス基盤構築を実現します。  
製品ユーザー各社、導入支援パートナー各社、海外ユーザー各社のコミュニティをネットワーク化し、ビジネスの成長を目指します。  
また、システムに蓄積されたデータの効果的な活用を通じて、製造業のDX実現に貢献します。



### オンプレミス型+SaaS型の二本立てビジネスの推進

お客様の要望に合わせて柔軟に対応できるオンプレミス型と、コン  
パクトでスピーディな導入を実現するSaaS型の二本立てで製品を提  
供し、大企業から中小企業まで、幅広い層のお客様に対応します。  
また、データの収集と活用を容易にするSaaS製品の導入によって、  
お客様のDXに向けた取り組みを支援します。

### グローバル展開

海外に進出する日系製造業が、海外拠点におけるビジネスをより強  
力に推進するための製品を展開します。また、国や場所を問わず、  
高品質・高機能のシステムを使えることで、日本と現地の双方の業務  
効率化とガバナンス強化を推進し、お客様の海外ビジネスの基盤強  
化に貢献します。

## 経営Vision 2026での事業方針と戦略

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型との二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て、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ていきます。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。

**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

**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。

## TOPIC | グローバル拠点(海外現地法人)における自社製品ビジネス |

B-EN-Gはアメリカ・アジアに複数の海外現地法人を有し、海外に進  
出する日系企業に向けて自社開発システムの導入を支援しています。「現  
地によりそうコミュニケーション」を重視し、B-EN-Gの海外現地法人  
のスタッフが日本本社と協力しながら導入プロジェクトを進め、現地で  
お客様を直接サポートすることを方針としています。

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などの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。



## システムサポート事業

### 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

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



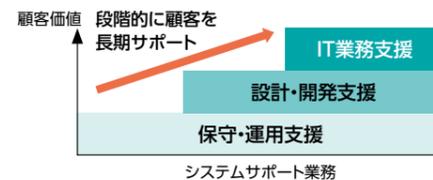
### 目指す姿の実現に向けて

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。企業の経営判断に欠かせない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、自社での運用は困

難です。さらに保守・運用に十分な社内リソースを確保できないお客様が多く、業務やシステムを熟知したIT支援パートナーが不可欠です。B-EN-Gは長期保守の実績から得た知見をさらに磨き、お客様のDX実現に欠かせないパートナーを目指します。

#### 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。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。



### 経営Vision 2026での事業方針と戦略

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。B-EN-Gは、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。

事業方針 AMS※事業の安定化と開発事業の拡大、学習する組織の醸成

※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

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。

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。

### 特集

## B-EN-Gのクラウド化への取り組み

インターネット技術の進化やBCP※対策を背景として、基幹システムのクラウド化がさらに加速しています。B-EN-Gも市場のニーズに応えるため、自社製品のクラウド化を進めています。

2023年4月、「mcframe」のSaaS版である「mcframe X」のPoC版の提供を開始し、2024年4月には大幅な機能強化を行いました。また、2023年12月にはクラウド型国際会計&ERPサービス「GLASIAOUS」のラインナップに、カスタマイズ領域を拡張できる「GLASIAOUS+」を追加してサービスの提供を開始しています。

※事業継続計画(Business Continuity Plan)。テロや災害、システム障害など危機的状況に置かれた場合でも、重要な業務が継続できる方策を用意しておくための計画

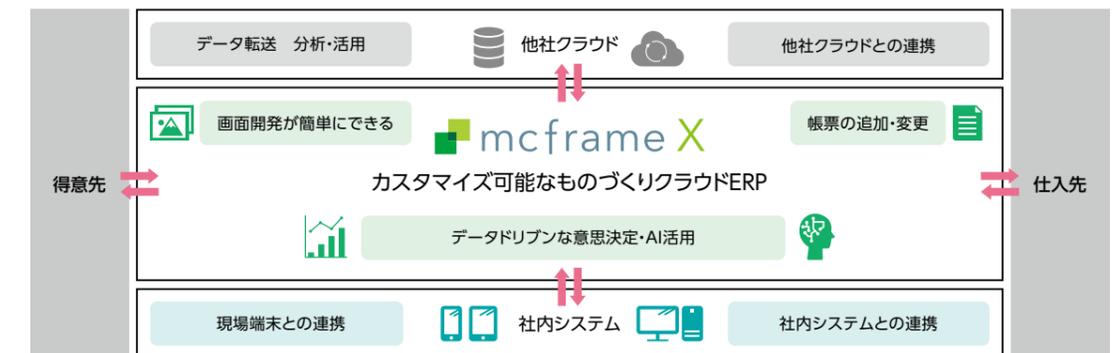
### カスタマイズ可能なものづくりクラウドERP「mcframe X」

「mcframe」シリーズは、ユーザー固有のニーズに柔軟に対応し、永続保守による長期利用でシステム導入効果を高めるパッケージ製品です。そのSaaS版製品「mcframe X」は、mcframeシリーズで長年培った豊富な機能と柔軟性を継承した、ものづくりのためのクラウドERPです。クラウドサービスの利点の一つは常に最新機能を利用できることですが、その一方でお客様の業務に合わせて柔軟にカスタマイズすることは難しいと言われてきました。

mcframe Xは、最新のクラウド技術を活用して機能のアップグレードとお客様固有のカスタマイズ性を両立

させるという難題をクリアし、市場の新たなニーズに応えます。日々蓄積される基幹業務のデータはもちろん、周辺システムや外部データとの連携が可能な基盤を提供することで、データドリブンな経営を支援します。また、最近のAIテクノロジーと統計的な分析シナリオの活用により、あらゆる業務領域での生産性向上を目指しています。

「お客様とともに進化するシステム」として、お客様の声から課題を抽出してフィードバックすることで、mcframe Xは継続的にお客様の革新と成長を支援します。



### 未来の変化によりそい続けるグループ経営管理基盤「GLASIAOUS+」

「GLASIAOUS」は、世界33カ国1,600社超の導入実績を有するクラウド型国際会計&ERPサービスです。多言語・多通貨、各国の現地制度に標準対応しており、世界中のどこでもすぐに利用できるのが特長です。「GLASIAOUS+」はその機能をプライベートクラウドで提供することで、「自社のコア業務に合わせてカスタマ

イズしたい」「各拠点の既存システムと連携させ、導入効果を高めたい」というご要望に柔軟に対応します。業種や企業規模を問わず、グローバルにビジネスを展開するお客様のグループ経営管理基盤の構築を支援します。



# PART3 サステナビリティ

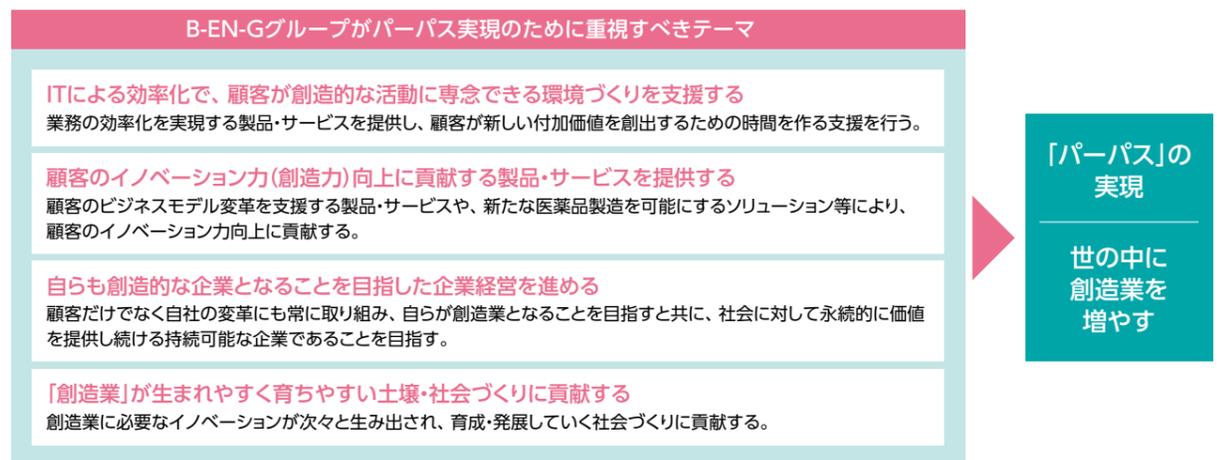
## サステナビリティの取り組み

B-EN-Gグループは以下の基本方針および体制で、サステナビリティの推進に取り組みます。ステークホルダーとともにパーパスとサステナビリティの両方の実現を目指し、B-EN-Gグループとして新たなステージへと飛躍していきます。

### 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

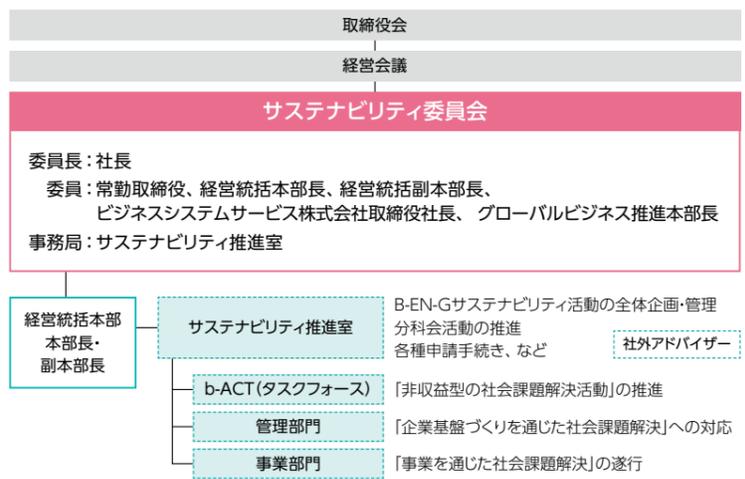
1999年、製造業をはじめとするさまざまな企業に対して、情報システム活用の側面から支援することを目的に、B-EN-Gは設立されました。その後、日本国内だけでなく世界各国で、企業が情報システムを活用するための支援を継続しています。「顧客満足を第一としたプロフェッショナル集団として、新たな価値創造を通じて社会に貢献します。」という企業理念のもと、B-EN-Gグループが提供し続けてきたのは、顧客企業が製品やサービスを社会に提供するために必要な仕組みを構築するための、B-EN-Gならではの「エンジニアリング」の価値です。そして、

その価値を支えるのは、かけがえのない「人」です。当社には、さまざまな「人」が育ち、働きやすい環境のもとで活躍することにより、B-EN-G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。B-EN-G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。そのため、当社の事業特性も踏まえて、以下のテーマに取り組みでいくこと、それがB-EN-Gグループの「サステナビリティ」への取り組みです。



### サステナビリティ推進体制

B-EN-G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。

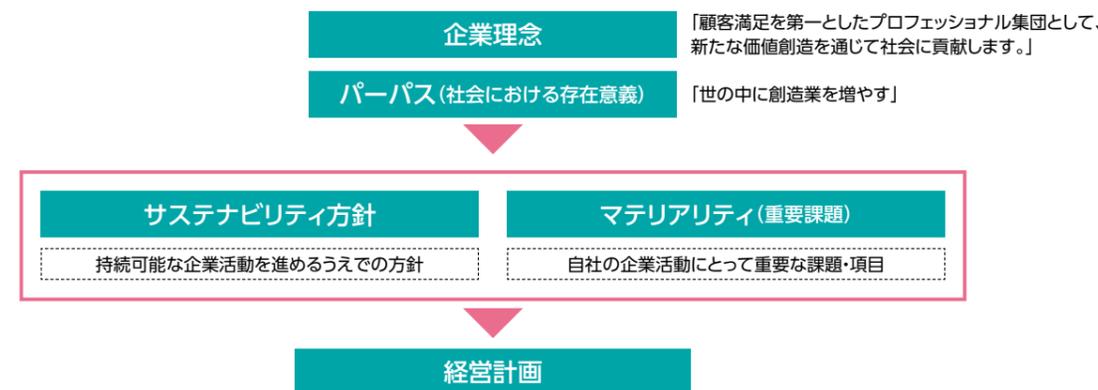


### サステナビリティ戦略

サステナビリティを巡る課題への取り組みは、B-EN-G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ともに、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おります。

また、社会的責任の遂行と事業活動を通じた社会価値の創

造を通じて社会課題の解決に貢献すると共に、中長期的な企業価値の向上を図るため、B-EN-Gグループとそのステークホルダーに影響を与える重要な課題(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。



### 経営計画におけるサステナビリティ推進施策

2023年11月に発表した経営計画「経営Vision 2026 改訂版」において、事業経営の4つ目の柱として「サステナビリティへの貢献」を新たに掲げました。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。経営Vision 2026 改訂版では、右記のテーマによってサステナビリティ推進に取り組むこととしています。

テーマ	考え方	2023年度の取り組み内容
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します。	mcframe 7 CFPを利用したPoCを実施、導入事例を公開
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します。	インドネシア職業高校への会計講師派遣、能登半島地震被災地支援活動
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します。	CDPへの回答、GHG排出量削減目標の設定と開示、サステナビリティ推進室の設置準備

### リスク管理

「サステナビリティを巡る課題への対応は、リスクの減少のみならず収益機会にもつながる重要な経営課題である」との認識のもと、B-EN-Gグループが社会的な課題解決に取り組むうえで想定されるリスクについて、各種会議や委員会活動を通じて把握・対応を実施し、社長を委員長とするリスク管理委員会

において評価・管理を行い、内部統制システムの運用状況に係る報告に含めています。取締役会は、行動規範の順守状況のレビュー、内部統制システムの運用状況に係る報告や経営計画の進捗確認等を通じてサステナビリティを巡る課題への取り組み状況を把握し、監督を行っています。

B-EN-Gグループは、持続可能な社会の実現を目指し継続的に価値を提供していくために、特に重要であり優先すべき課題を特定しました。また、特定した重要課題に対するアクションと目標(KPI)を設定し、具体的な社会課題の解決に取り組んでまいります。

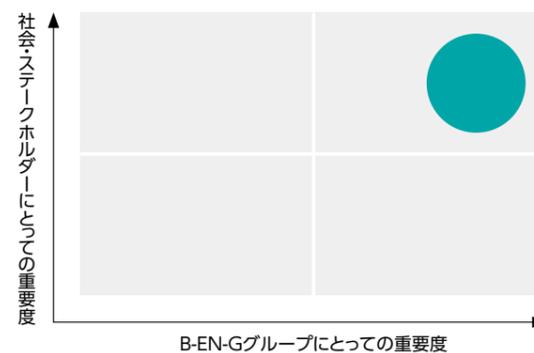
マテリアリティ特定のプロセス

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B-EN-G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)との結びつきを、B-EN-G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	「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。
STEP2	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。
STEP3	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。
STEP4	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。
STEP5	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。

マテリアリティの重要度評価と機会・リスク

マテリアリティとして特定した課題は、社会における数多くの課題の中でも、ステークホルダー・B-EN-Gグループの双方にとって最重要と考える課題を抽出したものです。また、それぞれの項目において、B-EN-Gグループにとっての機会およびリスクを持つものと考えています。



B-EN-Gグループのマテリアリティ

カテゴリー	内容	マテリアリティのテーマ	機会	リスク
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	●	
		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	●	
		安心・安全な製品・サービスの提供	●	●
		技術革新による産業のビジネスモデル転換への迅速な対応	●	●
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	●	●
		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	●	●
		持続可能なビジネスの推進	●	●
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	●	●
		地球環境・資源の保護	●	●
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、相互に成長を図れるよう努めます。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	●	●
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		●
		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出来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みます。	人権の尊重		●
		多様性と機会均等、ダイバーシティ・エクイティ&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	●	●

TOPIC | 事業を通じた社会課題の解決

製品単位でCO2排出量を算出し  
製造業の脱炭素化に向けた取り組みを支援

脱炭素化に向けた取り組みを、非財務情報として開示する流れが一般的になりつつあります。カーボンフットプリントの対応を進めるお客様を支援するため、当社は製品単位のCO2排出量の計画と実績を自動的に算出するソリューション「mcframe 7 CFP」を開発しました。製造業の生産管理、販売管理、原価管理に対応する統合パッケージ「mcframe 7 SCM (生産管理・販売管理)」で管理している製品別の生産計画や製造実績データから、実際のものづくりに基づいた、きめ細かいCO2排出量計算を実現します。



mcframe 7 CFPでは、購買品の標準原単位や電力、燃料の予定配分率などから、製品ごとにカーボンフットプリントの標準値を求めることができます(標準CFP計算)。さらに、生産実績からカーボンフットプリントの実際値を求め(実際CFP計算)、この2つの差異とその原因の分析結果をCO2削減活動に生かすことができます。今後、mcframeのラインナップ全体にカーボンフットプリントの要素を組み込むことで精度を高め、お客様の業務負担を抑えながら効果的に脱炭素化に取り組めるシステム基盤の構築を目指します。

[ mcframe 7 CFPのコンセプト ]

製品単位のCO2排出量を把握し、その削減活動を推進するためのソリューション

CFP管理	PLM・IoT	生産・原価管理	ライフサイクル
カーボンフットプリントの予実を可視化	企画・設計段階での環境コストを把握、IoTを活用した実測・モニタリング	品質・コスト・納期と環境対策コストのバランスを最適化	アフターサービス(利用や廃棄)までを含めた環境コストを把握
リリース済	新たな機能・連携ソリューションを拡大		

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

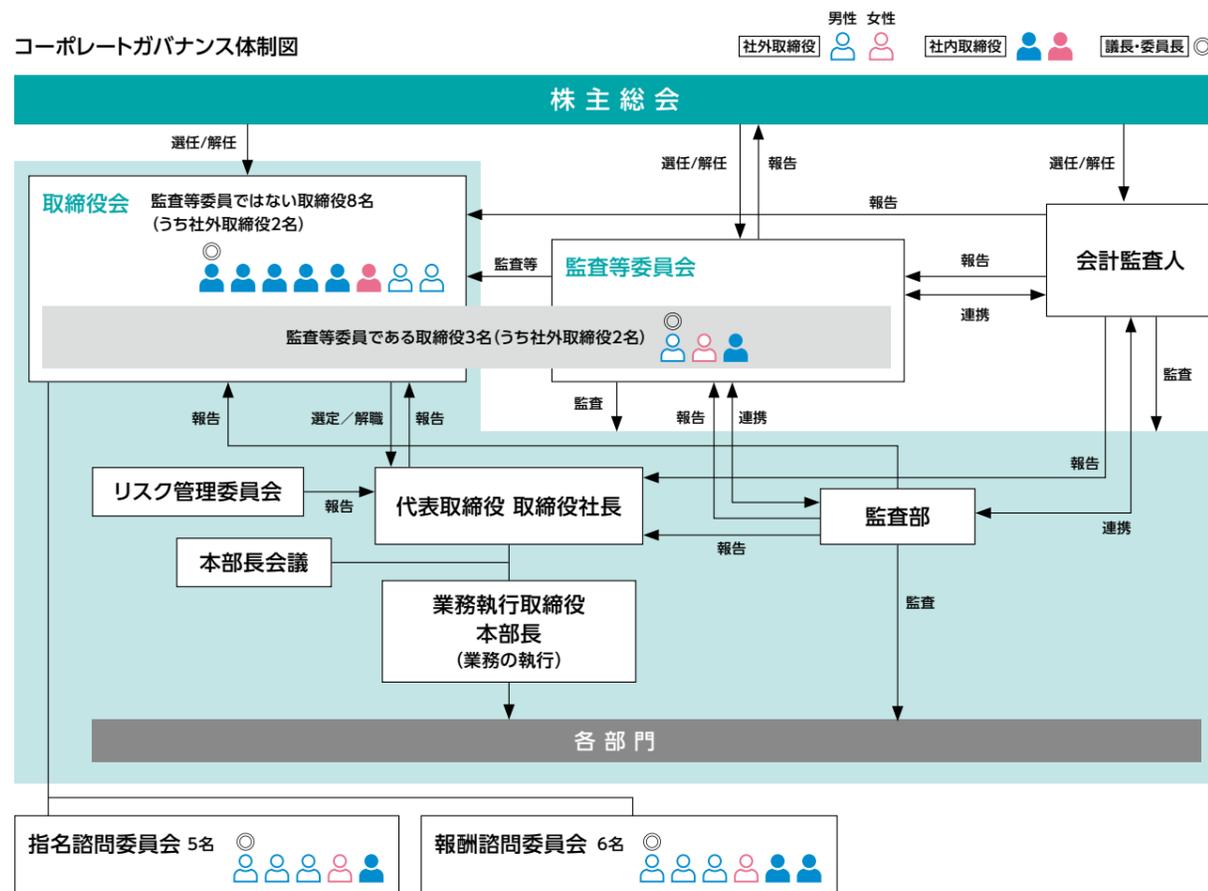
経営の監督機能強化および効率性向上とコンプライアンス体制の強化に努めることを基本方針としています。そのための体制として、当社は監査等委員会設置会社制度を採用しており、取締役会における議決権を持つ監査等委員である取締役と複数の社外取締役の選任を通じ、取締役の職務執行に対する監

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



## 2023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 [2023年度14回開催]	監査等委員会 [2023年度12回開催]
<b>役割</b> ・ 会社の業務執行の決定 ・ 代表取締役の選定および解職 ・ 取締役の職務執行の監督	<b>役割</b> ・ 取締役の職務の執行に対する監査
<b>主な議題</b> 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他、取締役会の実効性評価、政策保有株式の検証などの検討。	<b>主な議題</b> 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 [2023年度4回開催]	報酬諮問委員会 [2023年度4回開催]
<b>役割</b> ・ 取締役候補者の指名や、代表取締役および役員取締役の選定・解職のプロセスの透明性の確保	<b>役割</b> ・ 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
<b>主な議題</b> 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員取締役の選定や取締役の人事制度等。	<b>主な議題</b> 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）、賞与および株式報酬（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提案する。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



代表取締役  
取締役社長 CEO  
**羽田 雅一**



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  
**別納 成明**



常務取締役  
ソリューション事業  
本部長  
**中野 敦士**



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  
**佐藤 雄祐**



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  
**入交 俊行**



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  
**宮澤 由美子**



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  
・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



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



独立 監査等委員  
社外取締役  
**志水 直樹**  
重要な兼務の状況  
・ウイズ・コンサルティング  
株式会社代表取締役



新任 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



常勤監査等委員  
取締役  
**大塚 博文**

社外取締役メッセージ

製造業の知見と戦略策定の経験を生かし  
「One & Only企業」への変革に貢献する

社外取締役 清水 弘



私は大学卒業後に化学プラントのプロセス設計業務に携わり、経営戦略コンサルティング企業でB-EN-Gの主要顧客である製造業を中心とした戦略策定に従事した後、現在は大学で技術経営を教えています。

B-EN-Gのビジネスモデルの特徴は、日本の製造業の生産プロセスに対する深い知見に加え、mcframeを開発・提供するライセンスサとしての「ソフトプロダクトの知的資産ビジネス」と、SAPを販売・導入するライセンサーとしての「価値創造ビジネス」の両面を兼ね備えていることです。顧客企業の課題とサービスを提供するリソースをいかにマッチングさせるかが成長の鍵となりますが、パートナー企業の拡大等の打ち手が奏功すれば売上高・利益ともに成長していけると信じています。

今後、B-EN-Gの持続的成長のためには、外部環境に合わせたビジネスモデルの刷新に加え、企業統治が機能しているかが問われます。本格化するクラウドサービスへの移行や顧客企業の事業に沿った海外展開といった新たな挑戦と、それを支えるガバナンスやコンプライア

ンスのバランスが崩れることのないよう他の社外取締役と意見を交わし、経営の監督、経営に関する助言を行うことが私の責務です。

未来を見据え、指名・報酬の仕組みづくりにも取り組む

私は指名諮問委員会の委員長として、次の経営幹部のポジションを誰が担うのかなど、社内取締役体制の構築について議論を重ねてきています。また、取締役の任期や定年に関する制度改革を実現しました。

報酬諮問委員会では、株式報酬制度の導入など企業価値の向上を取締役に常に意識する仕組みづくりを実現しました。今後は報酬のメリハリと業績評価のバランスがとれる仕組みづくりに取り組みます。

私は、自身が勤めていた企業が破産を経てMBOによって復活したという経験から、「企業は変化し続けなければいけない」という信念を持っています。今後も製造業に関する知見と経営戦略コンサルタントの経験を生かしてB-EN-Gの強みや良さを伸ばす提言を行い、「One & Only企業」への着実な変革に貢献してまいります。

取締役の経験・専門性(スキル・マトリックス)

業務執行取締役および非業務執行取締役(監査等委員である取締役および社外取締役等)がそれぞれの職責を果たすうえで必要な、当社事業への精通(事業領域に係る国際的な知見を含む)、経営に関する豊富な知見、高度な専門性等の資質が、取締役会の適正規模や多様な視点・価値観の確保も踏まえて取締役にバランスよく構成されるように留意しています。

区分	氏名	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
取締役	羽田 雅一	●	●	●		
	別納 成明			●	●	●
	中野 敦士		●	●		
	佐藤 雄祐		●	●		
	入交 俊行		●	●		
	宮澤 由美子		●	●		
取締役 (監査等委員)	清水 弘	●	●	●		
	北村 正仁	●	●	●		
	志水 直樹	●			●	●
	大塚 博文	●	●	●		●

・取締役が必要とされる経験・専門性は、事業環境の変化及び経営方針の変更に応じて見直します。  
・各役員が有する経験・専門性のうち最大3つに●印を付けています。各役員の有する経験・専門性すべてを網羅するものではありません。

## 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

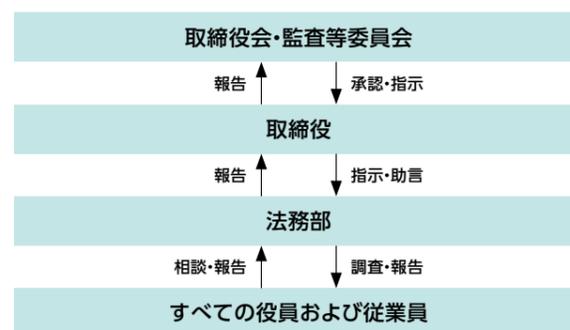
私たちは、基本的人権と多様性を尊重し、不当な対応・差別を行わず、働きやすい環境作りを進めます。

#### 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、取り扱う情報は、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ともに、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。



### 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、通報者の秘密性を確保し不利益な取扱いを禁止するなどの通報者保護も図っています。

## 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的確な管理・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する的確な管理・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。

### 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 |

2023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、リスク要因や影響度、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の実施や新たな施策の整備など、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



[「品質に対する取り組み」▶ Webサイト](#)

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。

## 人権

### 人権尊重に対する考え方

B-EN-Gグループは国際社会の一員として、企業活動のすべてにおける行動規範に「基本的人権と多様性の尊重」を掲げています。基本的人権を尊重し、人種、民族、国籍、信条、宗教、性別、年齢、各種障がいなどによる差別を行いません。また各国・地域の法令を遵守します。個人の尊厳を常に意識し、公序良俗に反する行為や暴力、威迫、性的嫌がらせ等の行為をしません。

「人権方針」▶ Webサイト

### 人権尊重の取り組み

#### 人権教育

毎年グループ全従業員に実施しているコンプライアンス教育において、人権教育をはじめとした行動規範とコンプライアンスについての確認と理解度チェックテストを実施し、従業員一人ひとりが人権を尊重し、差別やハラスメント行為のない職場環境の実現をめざしています。

コンプライアンス確認テスト履修率(単体)

100% (2021年度) ➡ 100% (2022年度) ➡ 100% (2023年度)

#### 人権に関する相談窓口

グループの全社員、派遣社員、常駐するパートナーに対し設けている相談窓口(コンプライアンスホットライン)では、人権に関する通報や相談も受け付けています。相談の受付から、事実確認、問題解決、再発防止施策の検討、事後状況の確認などを一貫して行っています。また、相談者だけでなく行為者も含め、プライバシーを守って公平に対応しています。

## 人財

### 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。

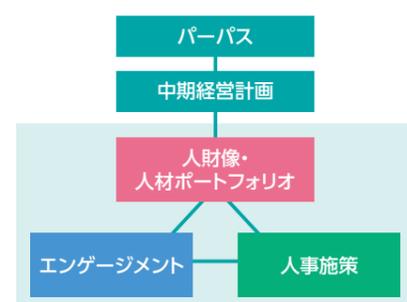
#### 2024年～26年度 経営資源投資計画

**人財投資**

- 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

20~25  
億円

#### 人的資本価値向上モデル



### 求める人財像

B-EN-G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。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。

### 社員の採用

B-EN-Gグループのパーパス「世の中に創造業を増やす」に共感し、一緒にものづくりをITで変えていくことに夢中になれる人材の採用に注力しています。B-EN-G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います。IT業界経験者のみならず、様々な業種で経験を積んだ人材を積極的に採用して

います。リファラル、アルムナイを通じB-EN-Gグループへ共感する人材の採用を進めており、女性や外国人、障がいを持つ方の採用も積極的に行っています。子会社であるビジネスシステムサービス株式会社では2024年4月に秋田支店を開設しました。今後は地方で働きたい人材の獲得などにも努めていきます。

### 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にとどまらず、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。

#### 階層別研修(一例)

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

#### キャリア育成研修(一例)

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

従業員1人当たり人材育成能力開発投資費用(単体)

83千円 (2021年度) ➡ 130千円 (2022年度) ➡ 113千円 (2023年度)

従業員1人当たり人材育成能力開発時間(単体)

48.0時間 (2021年度) ➡ 65.4時間 (2022年度) ➡ 64.1時間 (2023年度)

#### 能力開発テーマ



**問題解決力** 顧客の取り組むべき課題・革新ニーズを発見・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

#### キャリアプラン制度

社員のキャリア形成支援としてキャリアプラン制度があります。年に1回、自身が希望するキャリアをキャリアプランシートに記入し、それを基に上司と「キャリアプラン面談」を実施しています。社員の希望と会社が期待する役割を確認し、プロジェクト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。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、人事総務部のキャリア相談員と面談できる「人事総務部キャリア面談」も併用して実施しています。B-EN-Gでは、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。

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。

エンゲージメントパルスサーベイ

2019年度から調査を開始し、毎月スコアの状態や課題を社内でも共有しながら活動に取り組んでいます。直近の総合スコアは72となりました。これは同規模同業種の総合スコア上位20%に入る高いスコアとなります。

エンゲージメント総合スコア(単体)

66 (2020年3月) ➡ 69 (2023年3月) ➡ 72 (2024年4月)

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョンの推進

B-EN-Gグループの新たな価値創造を支えているのは、かけがえのない「人」です。社員一人ひとりが、お互いを理解し合い、自分らしく能力を発揮できる、心理的安全性の高い職場環境づくりを行っていきます。そして、「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・成果へとつなげる、ダイバーシティ経営を推進していきます。

・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。2023年度は外部講師を招聘し、「D&I・LGBTQの基本を学ぶ講演会」を全社で開催しました。

・社内表彰制度

社員の士気を高めるとともに、会社業績への貢献が高い成功事例やノウハウを社内に広めることを目的として社内表彰制度を実施しています。全社員による推薦の中から表彰者が選出され、表彰式にて発表、会社への功績が称えられます。

社内表彰制度推薦件数(単体)

32件(2021年度) ➡ 57件(2022年度) ➡ 72件(2023年度)

・社員タスクフォース活動

社員自ら社内の改革を進めるべく、コーポレートブランディングの推進、新オフィスの企画など、若手・中堅社員を中心に社内タスクフォースメンバーを募って活動を進めています。

・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。

クラブ活動参加人数(単体)

28人(2021年度) ➡ 29人(2022年度) ➡ 64人(2023年度)

・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、40代向け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。

・女性活躍推進

新たな価値創造につなげることを目的に、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。



健康経営

社員が心身共に健康で安心して働き続けることが、社員個々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。

・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。

・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
- ・産業医による相談窓口

定期健康診断受診率(単体)

99.0%(2021年度) ➡ 99.6%(2022年度) ➡ 100%(2023年度)

ストレスチェック受検率(単体)

70.5%(2021年度) ➡ 88.2%(2022年度) ➡ 93.5%(2023年度)

働きやすい職場づくり

社員一人ひとりがライフイベントに応じて柔軟に働き方を選択し、安心して働き続け、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ています。

・在宅勤務制度

2023年4月から在宅勤務制度を導入しました。出社と在宅を組み合わせたハイブリッド勤務により、柔軟な働き方が可能となりました。家庭の事情で転居が必要となった場合等に、離職することなく当社でキャリアを継続することができる完全在宅勤務制度もあります。

・育児支援制度

法定以上のサポートとして、妊娠中に合計で20日間の妊婦特別休暇(有給休暇)が取得可能で、産前産後休業期間については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)

45.5%(2021年度) ➡ 27.3%(2022年度) ➡ 62.5%(2023年度)

・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一時的に選択(変更)することが可能です。

年次有給休暇取得率(単体)

67.8%(2021年度) ➡ 76.5%(2022年度) ➡ 78.5%(2023年度)

在宅勤務(テレワーク)実施率(単体)

64%(2022年3月) ➡ 46%(2023年3月) ➡ 38%(2024年3月)

社会貢献

非収益型の活動による社会課題解決の活動

経営計画「経営Vision 2026」における戦略の柱の一つを「サステナビリティへの貢献」と定め、収益に直結しない社会的な意義の高い活動(非収益型の活動)による社会課題解決を推進しています。2023年度は、ウクライナへの寄付や能登半島地震の被災地支援活動などを行いました。また、インドネシアの職業高校へ当社社員を派遣し、当社の会計パッケージ「mcfame GA」を教材とした管理会計の講義を行う活動を実施しました。



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

当社グループは、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。また、当社グループが事業活動を行う中で、グループの全役職員が環境負荷低減に努めてまいります。

[「環境方針」▶ Webサイト](#)

### 推進体制

環境に関する課題について、サステナビリティ推進体制と同様の体制でマネジメントおよび推進をしています。

[▶ P29 サステナビリティ推進体制](#)

### TCFD提言に基づく情報開示

B-EN-G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。

### ガバナンス

当社では、取締役会が、気候変動に関する執行の取り組みに関し、定期的な報告を通じて強い監督機能を発揮しています。執行においては、社長が委員長を務めるサステナビリティ委員会で、基本方針の策定、重要な目標の設定と進捗管理を実施するとともに、課題に対する対応方針を審議・決定します。

[▶ P29 サステナビリティ推進体制](#)

### 戦略

IEA、IPCC等の機関が公開しているシナリオを用いたシナリオ分析を行い、気候変動によって生じる事業のリスクと機会、および影響度を特定しています。なお、分析に使用したシナリオは産業革命前からの平均上昇気温が1.5℃、および4℃の2種を用いています。

#### ・TCFD事業インパクト評価

#### 1.5℃シナリオ

短期：～5年   中期：～15年   長期：～30年

起こり得る事象	B-EN-Gグループにとっての影響	リスク/機会	対応策	時間軸
炭素排出量規制の強化	炭素税の負担増や再生エネルギー利用率の拡大によって電力価格が上昇する	リスク	• 主要な顧客である製造業の収益悪化によるIT投資意欲の減退が生じる • クラウドサービスの利用料が上昇し、SaaSビジネス運用コストが増大する	中期
情報開示義務の厳格化	サプライチェーン全体、企業グループ全体での排出量管理がより厳格に求められるようになる	機会	精度の高い排出量管理を実現するITの市場が拡大する	中期
排出量測定技術の進化	炭素排出量の直接取得など、精度向上のための測定技術に対するニーズが拡大し、技術が進化する	機会	IoT等を用いた排出量測定システムの開発が進み、市場が拡大する	中期
消費者による環境配慮型製品の嗜好	環境配慮型製品の嗜好に合わせ、製品個別の炭素排出量表示など、消費者向けの情報開示が進む	機会	製品個別CFP（カーボンフットプリント）管理を実現するITのニーズが増加する	中～長期
低資源・低エネルギー社会への移行	資源の消費が抑制され、モノの消費を前提とする製造業のビジネスモデル変革が進む	リスク 機会	• 既存の製品・サービスを、新しいビジネスモデルに合わせていく必要が生じる • 製造業のビジネスモデル変革を支援する市場が形成・拡大する	長期

#### 4℃シナリオ

短期：～5年   中期：～15年   長期：～30年

起こり得る事象	B-EN-Gグループにとっての影響	リスク/機会	対応策	時間軸
自然災害の激化	台風や洪水等の自然災害リスクが増大し、工場など生産拠点の移設を余儀なくされる企業が増加する	リスク	災害や拠点移設の影響を受けにくいSaaSビジネスを拡充する	中期
	災害リスクを想定したBCPの策定が進む	機会	災害対策としてのクラウドサービス導入が進み、SaaSビジネスの拡大機会が増加する	短～中期
	自然災害に対するサプライチェーンの強靱化・レジリエンスが強く求められるようになる	機会	サプライチェーンの強靱化・レジリエンス性向上のためのIT導入・デジタル化が進行する	短～中期
平均気温の上昇	データセンターやサーバールームの冷却コストが増大し、結果としてクラウドサービスの利用料が上昇する	リスク	SaaSビジネス運用コストが増大する コスト上昇分を価格へ転嫁すると同時に、事業の効率化やサービスの拡充を図り、顧客満足度を低下させない施策を進める	短～中期

### リスク管理

気候変動に関するリスクについては、社長を委員長とするリスク管理委員会でリスク管理の状況を確認し、対応策を審議・決定しています。

[▶ P30 リスク管理](#)

### 指標と目標

#### 温室効果ガス(GHG)排出量の削減

気候変動対策の一環として、温室効果ガス(GHG)の排出量を削減する取り組みを進めています。B-EN-Gグループが排出するGHGを削減すると共に、お客様のCO<sub>2</sub>排出量削減に貢献する製品・サービスの提供を行っています。

#### GHG排出量の可視化と削減に向けた活動

当社グループの事業活動の推進に伴って排出されるGHGの量を定期的に測定し、公開しています。また、削減目標を設定し、目標の達成に向けた具体的なアクションプランを策定しています。

[「B-EN-Gグループ ESGデータ集」▶ Webサイト](#)

#### 当社グループのGHG排出量の推移

GHG排出量の実績		単位(t-CO <sub>2</sub> )	
		2022年度	2023年度
Scope1+2(マーケット基準)		724	454
Scope3	全体	6,699	7,149
	カテゴリ1(購入した物品・サービス)	5,891	5,920
	カテゴリ2(資本財)	74	337
	カテゴリ3(燃料・エネルギー関連活動)	278	286
	カテゴリ6(出張)	333	420
	カテゴリ7(雇用者の通勤)	109	145
	カテゴリ15(投資・融資)	14	41
Scope1+2+3		7,422	7,603

※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  
※2022年度Scope3カテゴリ2の実績値は第三者保証取得後に追加で算定したため、第三者保証の対象外です



#### GHG排出量に対する第三者保証

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。

[「温室効果ガス\(GHG\)排出量に対する第三者保証報告書」▶ Webサイト](#)

#### GHG排出量(Scope1+2)の削減目標

当社グループの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

財務データ(連結)

		(百万円)	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度
経営成績	売上高		12,635	12,235	12,549	13,289	13,479
	売上総利益		3,533	3,510	3,591	4,034	4,074
	営業利益		509	376	531	715	757
	経常利益		517	371	528	712	722
	販売費および一般管理費		3,024	3,133	3,060	3,318	3,317
	EBITDA		1,194	1,041	1,153	1,278	1,536
財政状態	総資産		5,871	5,839	6,185	6,668	7,080
	純資産		3,002	3,101	3,334	3,670	3,058
	自己資本		3,002	3,101	3,334	3,670	3,058
	有利子負債		500	500	500	500	1,420
	利益剰余金		1,879	1,977	2,210	2,547	2,882
キャッシュフロー	営業活動によるC/F		683	867	669	1,235	941
	投資活動によるC/F		▲694	▲750	▲692	▲851	▲805
	財務活動によるC/F		79	▲101	▲83	▲101	▲207
	フリーC/F		▲11	116	▲23	384	136
	現金及び現金同等物期末残高		609	625	518	800	727
1株当たり情報	配当金*		8.5円	7.0円	8.0円	11.0円	12.5円
	配当性向		40.9%	41.9%	30.3%	30.1%	30.9%
	1株当たり純利益(EPS)		20.80円	16.72円	26.41円	36.57円	40.50円
	1株当たり純資産(BPS)		250.25円	258.46円	277.88円	305.94円	279.76円
主な経営指標	売上総利益率		28.0%	28.7%	28.6%	30.4%	30.2%
	営業利益率		4.0%	3.1%	4.2%	5.4%	5.6%
	経常利益率		4.1%	3.0%	4.2%	5.4%	5.4%
	EBITDAマージン		9.5%	8.5%	9.2%	9.6%	11.4%
	投下資本利益率(ROIC)		7.1%	5.7%	8.1%	11.1%	11.3%
	自己資本利益率(ROE)		8.5%	6.6%	9.8%	12.5%	14.4%
	総資産利益率(ROA)		4.2%	3.4%	5.1%	6.6%	6.8%
	自己資本比率		51.1%	53.1%	53.9%	55.0%	43.2%

\*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

2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
15,253	18,016	17,707	17,760	18,506	19,493
4,721	5,223	5,435	5,882	6,994	7,852
1,208	1,580	1,902	2,412	3,246	3,885
1,202	1,584	1,895	2,443	3,250	3,877
3,512	3,643	3,532	3,469	3,748	3,967
2,030	2,425	2,622	3,104	3,946	4,588
8,100	8,598	10,481	11,491	13,408	15,718
4,372	5,037	6,312	7,475	9,287	10,950
4,372	5,037	6,312	7,475	9,287	10,950
304	100	470	100	100	100
3,532	4,096	5,105	6,251	8,033	9,759
2,157	2,088	2,539	2,287	3,278	3,553
▲1,065	▲773	▲817	▲713	▲696	▲1,127
▲556	▲416	196	▲701	▲549	▲1,003
1,092	1,315	1,721	1,573	2,581	2,425
1,261	2,159	4,078	4,945	6,966	8,381
21.5円	22.5円	35.0円	42.0円	64.0円	78.0円
30.2%	31.0%	32.1%	30.6%	33.0%	35.6%
71.09円	72.98円	108.94円	137.46円	194.02円	219.10円
373.27円	427.27円	531.06円	622.96円	773.95円	914.49円
31.0%	29.0%	30.7%	33.1%	37.8%	40.3%
7.9%	8.8%	10.7%	13.6%	17.5%	19.9%
7.9%	8.8%	10.7%	13.8%	17.6%	19.9%
13.3%	13.5%	14.8%	17.5%	21.3%	23.5%
17.1%	18.7%	19.4%	21.3%	24.7%	23.8%
21.7%	18.2%	22.7%	23.8%	27.8%	25.9%
9.9%	10.0%	12.3%	14.3%	17.4%	16.7%
54.0%	58.6%	60.2%	65.1%	69.3%	69.7%

非財務データ

ガバナンス(単体)

		2021年度	2022年度	2023年度
取締役構成(人)	総数	11	10	11
	女性(比率(%))	0(0)	0(0)	1(9)
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)	0	1	5

環境(連結)

		2021年度	2022年度	2023年度	
GHG排出量(t-CO <sub>2</sub> )	Scope1、Scope2	Scope1	0.65	0.70	0.13
		Scope2(マーケット基準)	696.37	722.94	453.86
		Scope2(ロケーション基準)	700.18	718.90	716.33
		Scope1+Scope2排出量合計(マーケット基準)	697.02	723.64	453.99
		合計	7,149.73	6,698.84	7,149.32
	Scope3	カテゴリ1 購入した物品・サービス	6,530.60	5,890.90	5,919.86
		カテゴリ2 資本財	99.40	74.08	337.42
		カテゴリ3 燃料・エネルギー関連活動	252.74	277.69	285.76
		カテゴリ6 出張	164.98	333.13	420.38
		カテゴリ7 雇用者の通勤	89.54	108.87	144.66
		カテゴリ15 投資・融資	12.47	14.17	41.24
		排出原単位(売上高当たり温室効果ガス排出量)(t-CO <sub>2</sub> /百万円)	0.039	0.039	0.023
	エネルギー消費量	電力消費量(MWh)	745.93	748.50	770.50

社会(単体、従業員数は連結)

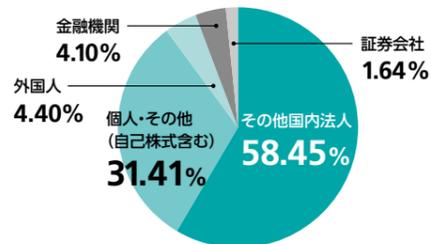
		2021年度	2022年度	2023年度	
従業員数(人)	総数	657	684	699	
	男性(比率(%))	533(81.1)	542(79.2)	543(77.7)	
	女性(比率(%))	124(18.9)	142(20.8)	156(22.3)	
雇用関連	平均年齢(歳)	41.2	41.1	40.7	
	平均勤続年数(年)	11.1	11.2	11.2	
	平均年間給与(千円)	7,608	8,296	7,854	
	男女の賃金差異(%)	76.3	77.1	75.1	
	離職率(%)	5.8	4.1	5.4	
	新卒採用者数(人)	21	21	23	
	中途採用者数(人)	13	23	26	
女性活躍	障がい者雇用率(%)	1.57	2.07	2.38	
	管理職に占める女性比率(%)	4.7	6.3	4.4	
働きやすさ	育休取得率	男性(%)	45.5	27.3	62.5
		女性(%)	100	—	100
	育休復職率	男性(%)	100	100	100
		女性(%)	100	100	100
在宅勤務実施率(リモートワーク比率)(%)		64	46	38	
人材育成	従業員1人当たりの人材育成能力開発時間(時間)	48.0	65.4	64.1	

株式関連情報 (2024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	8,893人
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
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	348,400	2.90
株式会社テクノスジャパン	180,000	1.50
B-EN-G社員持株会	152,500	1.27
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	123,400	1.02
株式会社アバントグループ	108,000	0.90
株式会社テラスカイ	108,000	0.90
キッセイコムテック株式会社	108,000	0.90
計	7,536,300	62.80

注：株式会社日本カストディ銀行(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 (2024年7月31日現在)



IR活動(2024年3月期)

個別IR及びスモールミーティング開催回数：57件

会社情報 (2024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
社員数	連結：699名	単体	537名
組織図	[組織図] ▶ Webサイト		
オフィス	関西支店、中部営業所		
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. ・毕恩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. ・Toyo Business Engineering Holding (Thailand)Co., Ltd. ・PT. Toyo Business Engineering Indonesia ・Toyo Business Engineering Singapore Pte. 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

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。



女性活躍推進法に基づく認定「えるぼし」

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。



次世代育成支援対策推進法に基づく認定(くるみん認定)

子育てサポート企業に与えられる認定マーク「くるみん」認定を取得しています。



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。



・マネジメントシステムに関する第三者認証

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。



品質マネジメントシステム (ISO9001)

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。



▶ P38 リスクマネジメント

・インデックスへの組み入れ

JPX日経中小型株指数

JPX日経400と同じコンセプトを中小型株に適用し、持続的な企業価値の向上、株主を意識した経営を行っている企業で構成する株価指数です。



S&P/JPX Carbon Efficient Index

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。

