



会社説明会資料

～2017年6月期(通期)決算説明～

株式会社ビーブレイクシステムズ
(東証マザーズ：3986)

2017年9月8日

- 1. 当社の事業概要
- 2. 2017年6月期 決算概要
- 3. 2018年6月期 業績予想
- 4. 成長戦略



1. 当社の事業概要

| | |
|-------|---|
| 会社名 | 株式会社ビーブレイクシステムズ |
| 設立 | 2002年7月 |
| 資本金 | 209百万円 |
| 代表 | 代表取締役社長 白岩 次郎 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none">・パッケージ事業 サービス業向けクラウドERP「MA-EYES」等の開発・提供・システムインテグレーション事業 システムの受託開発及びIT技術者派遣 |
| 本社所在地 | 東京都品川区西五反田2-19-3 五反田第一生命ビル |
| 拠点 | 関西支社(大阪市中央区)、名古屋営業所(名古屋市西区) |
| 従業員数 | 129名 (2017年6月末時点) |
| 社名の由来 | 情報システムを構築する際の障害 (“B”arrier)や境界 (“B”order)を破壊する (Break) ことを実現したいとの願いを込めてビーブレイクシステムズと命名。 |
| 企業理念 | <ul style="list-style-type: none">一、世界が認めるシステム構築の仕組を世に広め、 社会の発展に貢献する一、従業員は常に一流を目指す |

パッケージ事業

| 主要製品・サービス | ターゲット | 提供形態 |
|---|---|--|
| クラウドERP MA-EYES (エムエーアイズ) ※ERP=基幹業務ソフトウェア | サービス業、特に 労働集約型・プロジェクト型 の業種に特化 規模：大企業～中小企業 | ○SaaS ○プライベート クラウド =一括導入版 |
| 海外拠点統合管理システム GLOBAL EYES | 海外拠点を複数持つ グローバル企業 | ○SaaS |

システムインテグレーション事業(SI事業)

- ・主に顧客企業先にて顧客システムの開発を行う事業。Java言語に特化。

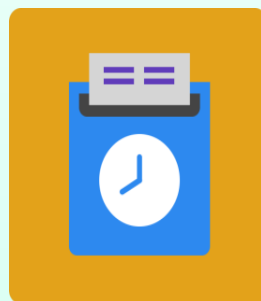
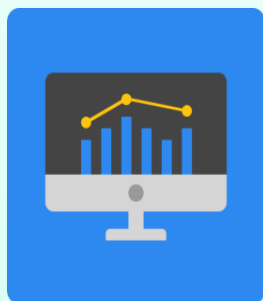
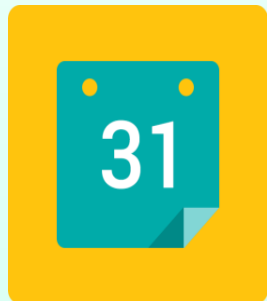
クラウドERP「MA-EYES」とは

グループウェア

販売/案件管理

作業実績・勤怠

入金



財務会計



ERP = 統合型基幹業務パッケージソフトウェア
～ 営業から財務会計まで基幹業務を網羅 ～

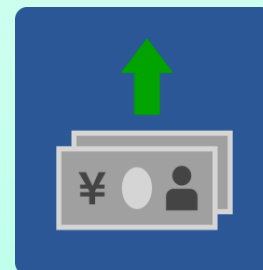
サービス業の
生産性向上、
働き方改革に
貢献

SFA

購買・経費

帳票・分析

支払




クラウドERP[MA-EYES]の強み セミオーダー



当社は**独自技術**に基づくセミオーダーの手法でERPパッケージの導入を顧客に行っております。

業種・会社毎に**業務プロセスが大きく異なるサービス業**では、セミオーダーが最良の導入手法となります。

| 導入手法 | 導入期間/導入費用 | 業務プロセスへの影響 |
|---|--------------------------------------|------------------------------------|
| スクラッチ開発 自社の業務に合わせて一から開発を行うこと | 中～大 一から作るので導入期間が長くなり、 開発工数・費用大 | 小 業務に合ったシステムを構築するため、業務プロセスへの影響小 |
| セミオーダー  | 短期間・低コスト | 顧客業務に合致 |
| パッケージ パッケージ化されたソフトウェアを購入すること | 小 導入期間は短く、 低コスト | 大 パッケージに業務を合わせるため、業務プロセスへの影響大 |



2. 2017年6月期 決算概要

2017年6月期 決算概要 (P/L)

増収増益を達成致しました。営業利益は1.6倍、経常利益は1.5倍となりました。

単位：百万円

| | 2016年 6月期 | 2017年 6月期 | | |
|---------|--------------|--------------|-----|---------------|
| | 実績 | 実績 | 前期比 | 前期比 (%) |
| 売上高 | 1,025 | 1,104 | 79 | 107.7% |
| 売上高総利益 | 424 | 481 | 58 | 113.6% |
| 売上高総利益率 | 41.3% | 43.6% | | |
| 営業利益 | 103 | 169 | 66 | 164.1% |
| 営業利益率 | 10.1% | 15.3% | | |
| 経常利益 | 103 | 156 | 52 | 150.8% |
| 経常利益率 | 10.1% | 14.1% | | |
| 当期純利益 | 81 | 109 | 28 | 135.4% |
| 当期純利益率 | 7.9% | 9.9% | | |

2017年6月期 決算概要 (セグメント別P/L)



パッケージ事業は、売上高は微減となりましたが、セグメント利益が大幅に伸びました。利益率も8.2ポイント上昇しました。

システムインテグレーション事業は大幅な増収増益となりました。

単位：百万円

| | | 2016年 6月期実績 | 2017年 6月期実績 | 増減 |
|---------|---------|----------------|----------------|----------------|
| パッケージ事業 | 売上高 | 533 | 515 | -3.4% |
| | セグメント利益 | 213 | 248 | 16.6% |
| | 利益率 | 40.0% | 48.3% | 8.2ポイント |
| SI事業 | 売上高 | 492 | 589 | 19.6% |
| | セグメント利益 | 129 | 165 | 28.4% |
| | 利益率 | 26.2% | 28.1% | 1.9ポイント |

- (注) 1. 表に記載されているセグメント利益の他、報告セグメントに帰属しない全社費用2.4億円がセグメント利益の調整額として計上。
2. セグメント利益は、損益計算書の営業利益と調整。

■ パッケージ事業の売上減の要因

- 新規の一部営業案件で検討期間長期化
→ 他案件の営業活動に制約
→ 受注の空白期間及び着手時期の遅れが生じ受注が減少

■ パッケージ事業の利益率アップの要因

- 利益が蓄積される以下のストック型売上の増加
 - ・ 一括導入版の新規導入による保守売上
 - ・ SaaS版の新規導入による月額利用料

■ SI事業の利益大幅アップの要因

- パッケージ事業の技術者を配置転換による受注拡大
- 新規に高単価の案件を獲得

2017年6月期 決算概要(B/S)

自己資本比率78.5%と、**盤石な財務体質**を維持しております。

単位：百万円

| | 2016年 6月期 | 2017年 6月期 | 前期比 | 変動要因 |
|----------|--------------|--------------|-----|------------------------|
| 流動資産 | 563 | 1,145 | 582 | |
| 現金及び預金 | 405 | 937 | 532 | 株式の発行、自己株の処分等による |
| 有価証券 | 10 | 30 | 20 | 投資有価証券より |
| 固定資産 | 71 | 49 | -22 | |
| ソフトウェア | 0 | 9 | 9 | 自社利用の業務システムを計上 |
| 投資有価証券 | 30 | 0 | -30 | 残存期間が1年を切ったため |
| 資産合計 | 633 | 1,194 | 560 | |
| 流動負債 | 181 | 205 | 24 | |
| 未払法人税 | 26 | 42 | 15 | 増益による |
| 前受金 | 69 | 83 | 14 | 新規受注、保守、SaaS契約増による |
| 固定負債 | 45 | 52 | 7 | |
| 負債合計 | 226 | 257 | 31 | |
| 純資産合計 | 408 | 937 | 529 | 株式の発行、自己株処分、当期純利益計上による |
| 負債・純資産合計 | 633 | 1,194 | 560 | |



3. 2018年6月期 業績予想

2018年6月期 業績予想①

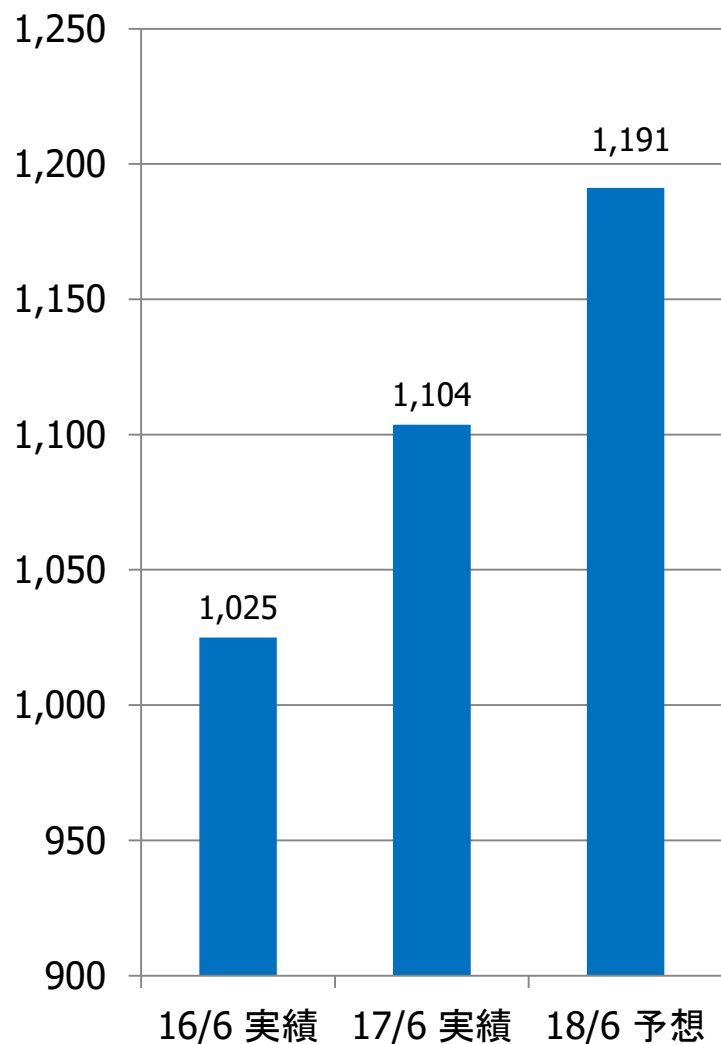
売上高は8%程度の成長、経常利益・当期純利益は15%前後の成長を目指します。

単位：百万円

| | 2017年 6月期 | 2018年 6月期 | | |
|--------|--------------|--------------|-----|--------------|
| | 実績 | 予想 | 前期比 | 増減率 |
| 売上高 | 1,104 | 1,191 | 88 | 7.9% |
| 営業利益 | 169 | 179 | 9 | 5.6% |
| 営業利益率 | 15.3% | 15.0% | | |
| 経常利益 | 156 | 179 | 23 | 14.9% |
| 経常利益率 | 14.1% | 15.0% | | |
| 当期純利益 | 109 | 125 | 16 | 15.0% |
| 当期純利益率 | 9.9% | 10.5% | | |

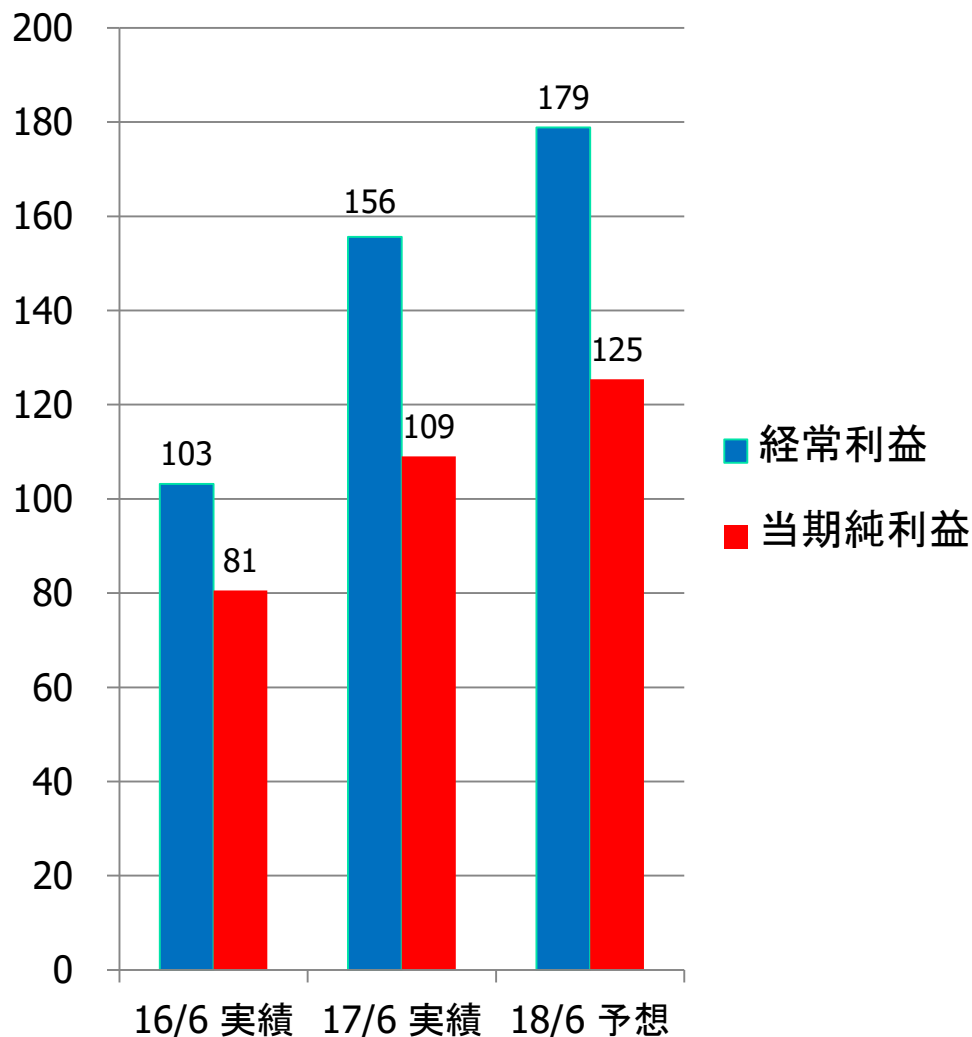
売上高の推移

(百万円)



経常利益・当期純利益の推移

(百万円)



2018年6月期は、**パッケージ事業**を大幅に伸ばす計画です。

単位：百万円

| | 2017年6月期 実績 | 2018年6月期 予想 | 増減率 |
|----------------|----------------|----------------|--------------|
| パッケージ事業 | 515 | 724 | 40.7% |
| SI事業 | 589 | 467 | -20.7% |

■ パッケージ事業

主要5業種（システム、派遣、広告、インターネット、コンサル）のシェア拡大により、大幅な受注・売上増を目指します（詳細後述）。

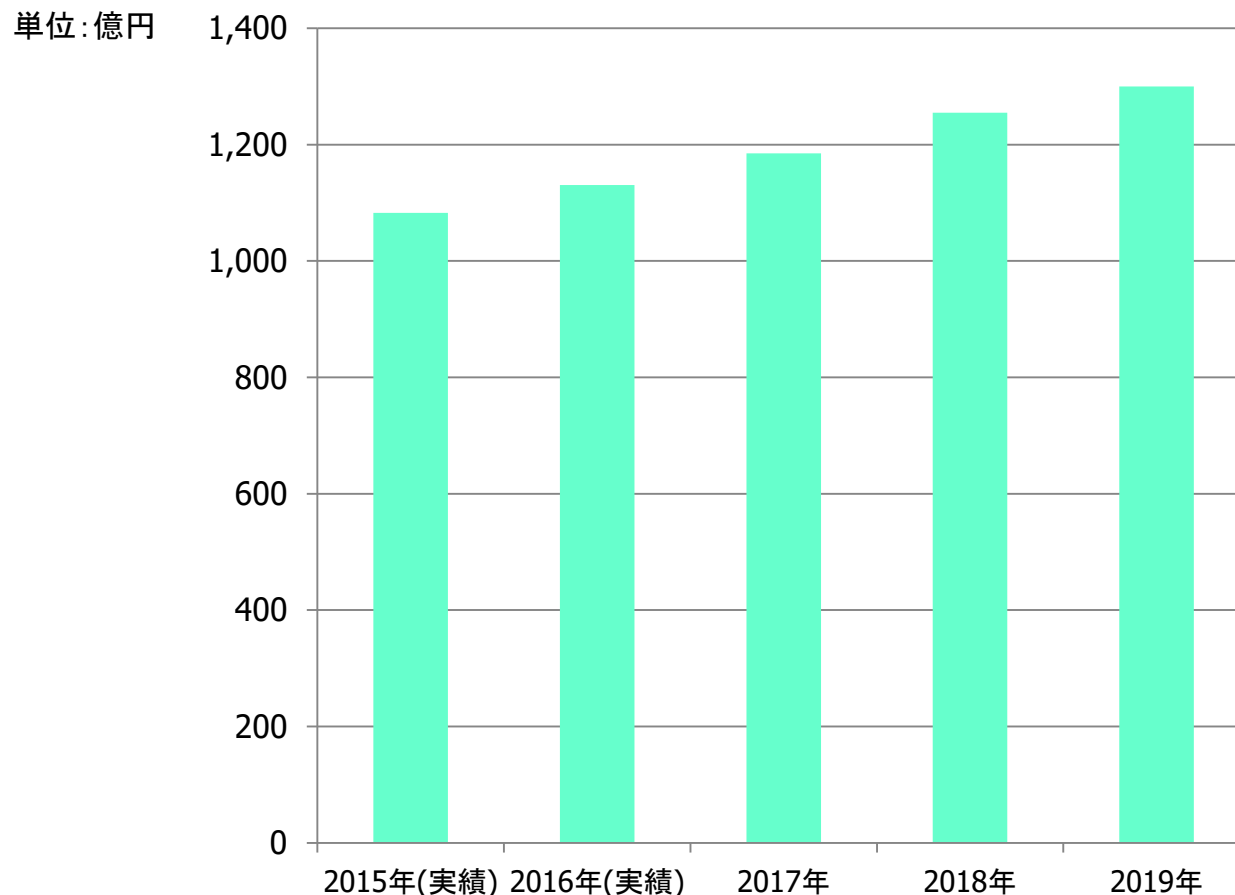
■ SI事業

パッケージ事業に開発リソースを集中投下することで、SI事業の開発リソースが大幅に減ることから、売上高は減少する見込みです。



4. 成長戦略

「働き方改革」などの社会的要請・日本政府の方針により、今後ますます**生産性向上**の取組みが活発となり、ERP導入市場の更なる拡大が予想されます。

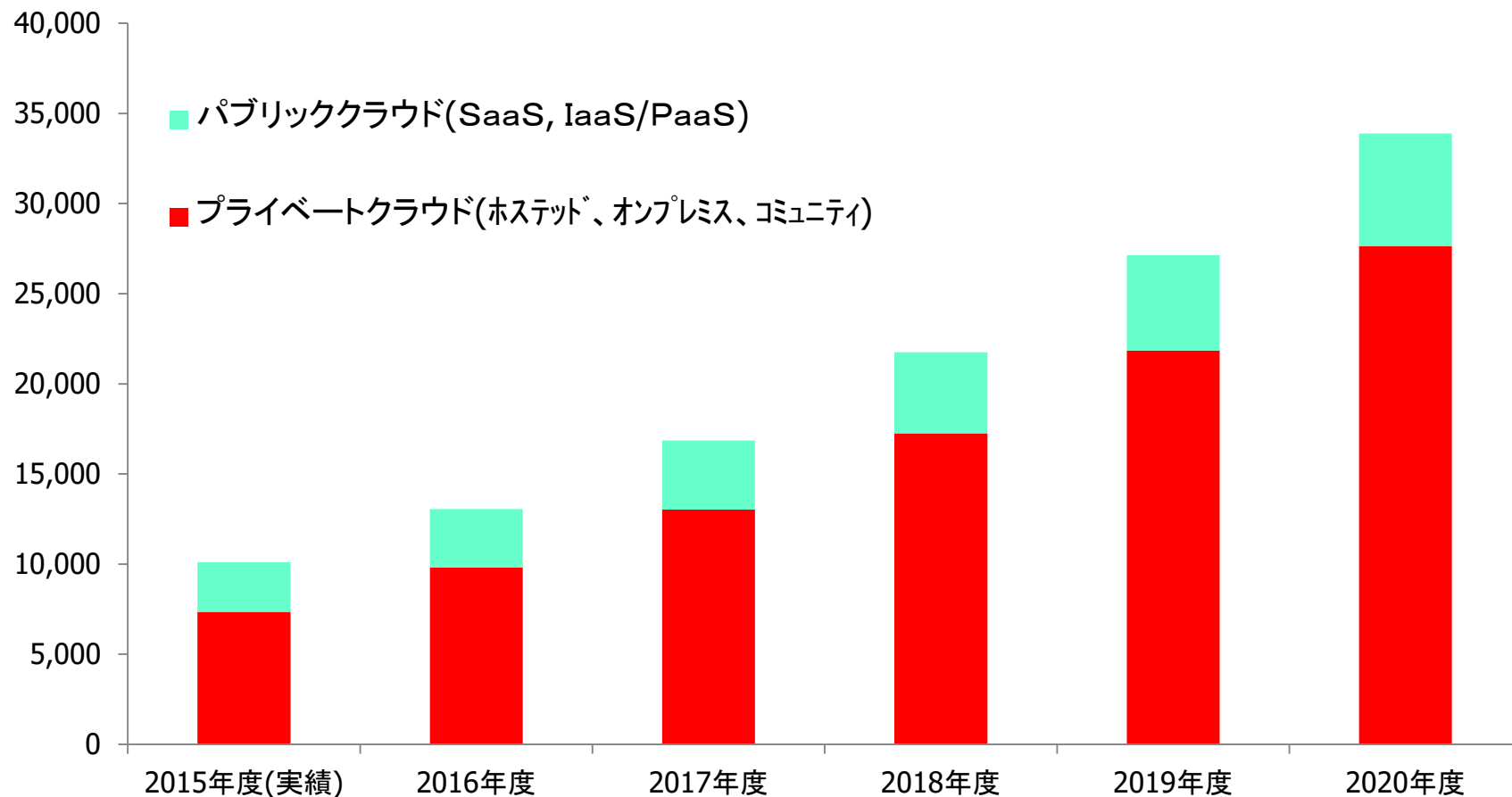


出典：株式会社矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施(2017年)」(2017/8/7)

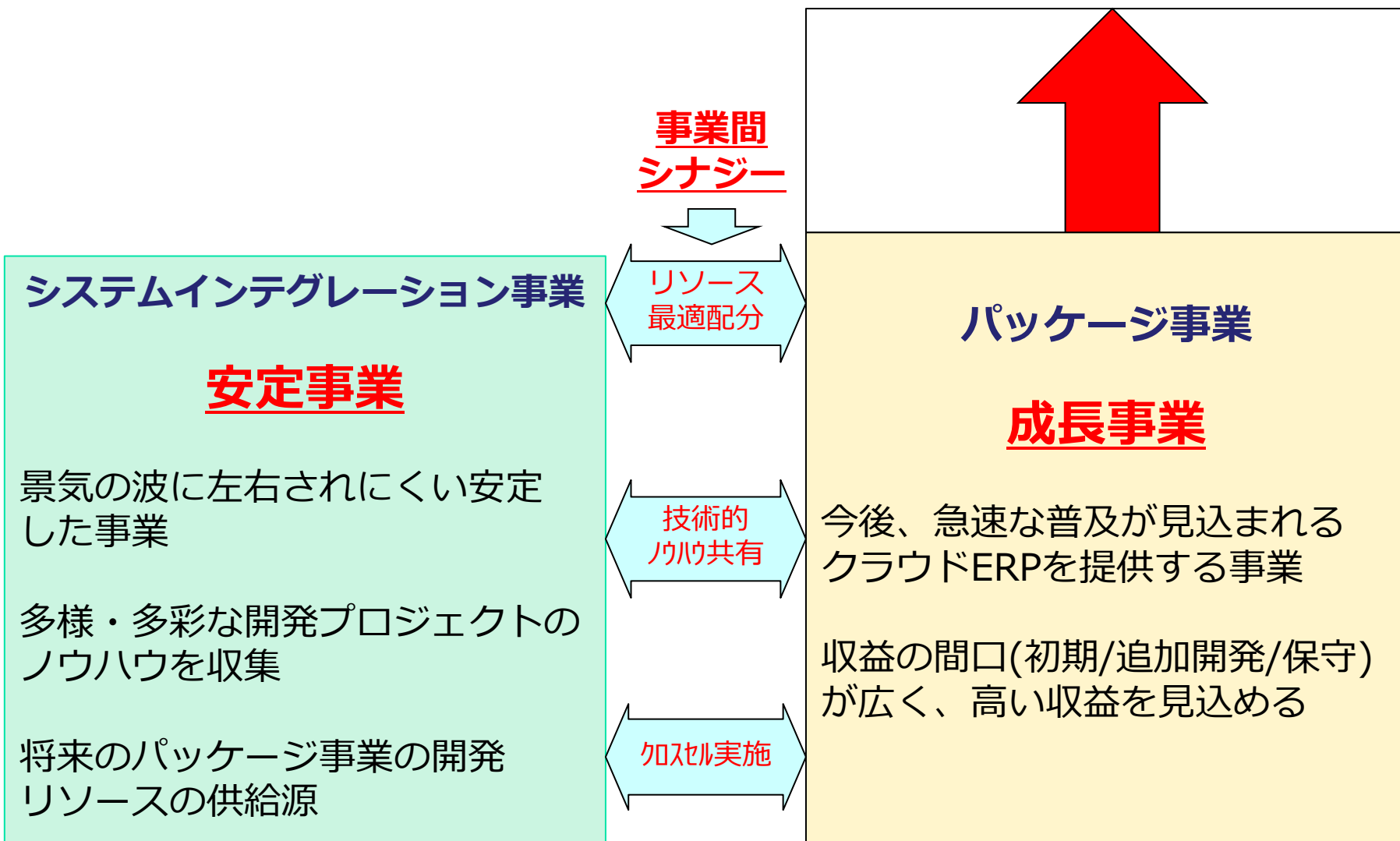
国内クラウドサービス市場予測

クラウドファーストの流れは今後加速

単位：億円



出典： 株式会社MM総研「国内クラウド市場は1兆円を突破」(2016/12/13)



SI事業の戦略：高ブランド戦略



当社開発のオープンソース※1。
Java開発者向けのツール。

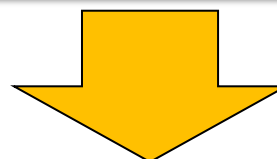
※1 オープンソース
ソースコード（プログラム）を
一般に広く公開し、誰でも自由
に扱ってよいとするソフトウェア。
開発・公開するには高度な
技術力が必要となる。

※2 @IT
月間9百万ページビューを誇る
著名なIT専門情報サイト。

| 掲載媒体(ネット・雑誌) | 掲載回数 |
|--------------|------|
| @IT ※2 | 14回 |
| 日経ソフトウェア | 10回 |
| CodeZine | 3回 |

2012年12月以降の実績

客観的に優秀と思われる
技術者が多数在籍



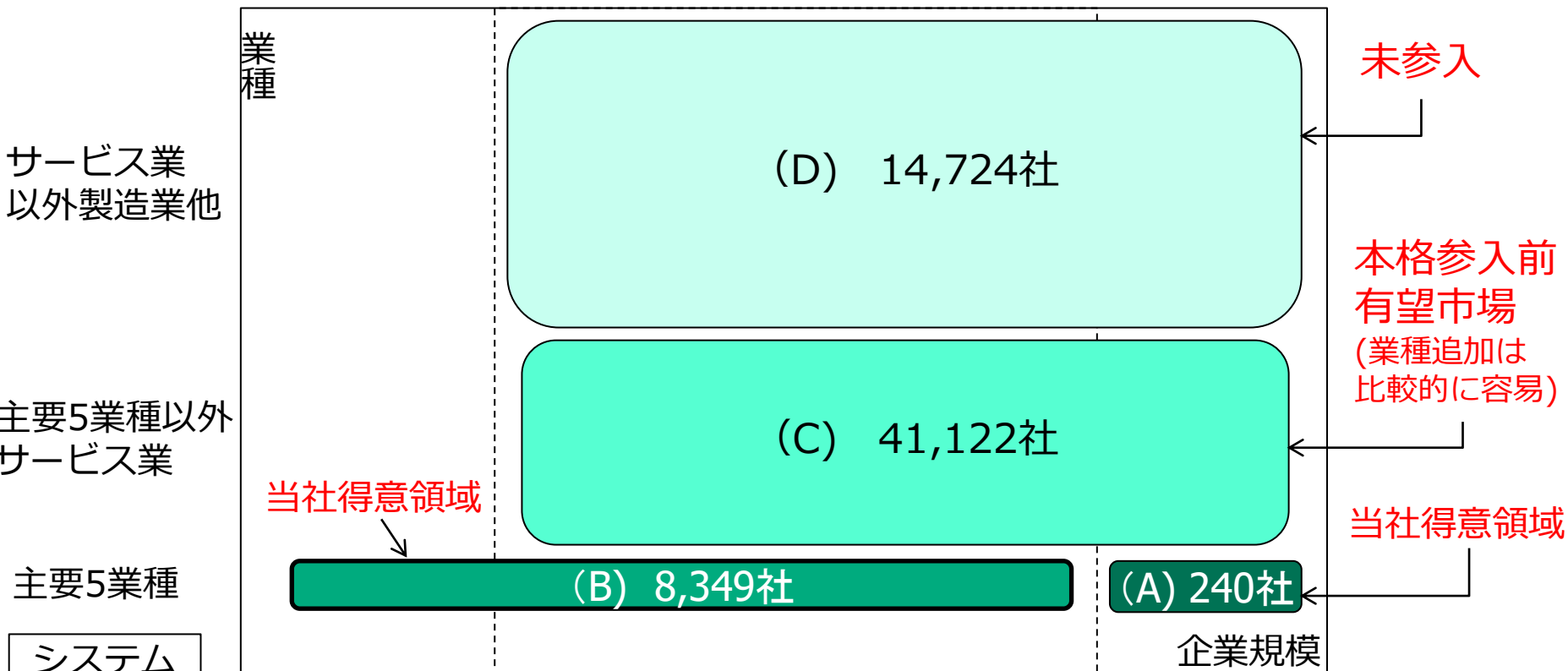
システムインテグレーション事業
の高い競争力

オープンソース公開
自社パッケージを開発
多数の技術執筆

優秀な技術者が集まる
(採用できる)・育つ

好条件案件の安定受注を目指します

PKG事業の戦略：国内ERP市場の見込客社数



サービス業
以外製造業他

主要5業種以外
サービス業

主要5業種

システム
派遣
広告
インターネット
コンサル

当社得意領域

未参入

本格参入前
有望市場
(業種追加は
比較的容易)

当社得意領域

小企業 (30~99人) 中企業・中堅企業(100~999人) 大企業(1000人以上)

※社数は経済センサス2014年7月調べ(総務省統計局)

PKG事業の戦略：2018/6期のアクション



東証マザーズ上場による知名度・信用力アップ → 受注率向上を見込む

| 国内ERP 市場セグメント | 見込客数 (社数) | アクション | 開発アクション | 営業アクション |
|---------------------------|--------------|--------------|--|--|
| (A)主要5業種 大規模 | 240 | シェア拡大 | 需要動向を捉えた5業種 向け機能の追加・拡張。 セミオーダー関連機能 の拡張。 | 営業担当の教育、優秀な営業 担当の採用。 関西・名古屋地区での拡販。 |
| (B)主要5業種 中小規模 | 8,349 | シェア拡大 | 需要動向を捉えた5業種 向け機能の追加・拡張。 セミオーダー関連機能 の拡張。 | 営業プロセスのブラッシュ アップ。 関西・名古屋地区での拡販。 |
| (C)5業種以外 サービス業 大中規模 | 41,122 | 中期的に 本格参入 | サービス業の5業種以外 の新業種向け機能の開 発に着手。 | 見込客名簿の拡充などの マーケティング活動の強化。 |
| (D)サービス業以外 大中規模 | 14,724 | 長期的に 新規参入 | - | - |

**※さらに、基盤技術の大幅更新を見据えた顧客ニーズの多様化に耐えうる
次世代MA-EYESの技術検討も推進します。**

PKG事業の戦略：クラウドERPの販売体制強化

営業部員は各種媒体で執筆を行っている
マスコミから多数の取材も受けている

| 掲載ネット媒体 | 掲載回数 |
|----------------|------|
| ThinkIT | 6回 |
| TechTarget | 11回 |
| ビジネス+IT | 5回 |
| EnterPrizeZine | 6回 |

2005年11月以降の実績

客観的に優秀と思われる
営業担当者が多数在籍

優秀な営業担当者が
集まる(採用できる)・育つ

顧客業務や提案事例
に関する勉強会を実施し
提案ノウハウを共有

営業プロセスのブラッシュアップ
に繋がる

顧客要件を理解し提案が
できるため受注確率が高
まる

PKG事業の戦略：クラウドERPの対象業種拡大

| 市場セグメント | 企業数(100名以上) |
|---------|-------------|
| 国内5業種 | 3,106 |
| 国内サービス業 | 44,228 |
| 国内全業種 | 58,952 |

セミオーダー型クラウドERPで
サービス業の働き方改革を実現

出所：経済センサス2014年7月調べ(総務省統計局)

5業種以外の直近の受注事例
→ 印刷業、リサーチ業、社団法人

2018/6期
サービス業の他の業種
向け機能の開発に着手

5業種
システム・派遣・広告
インターネット・コンサル

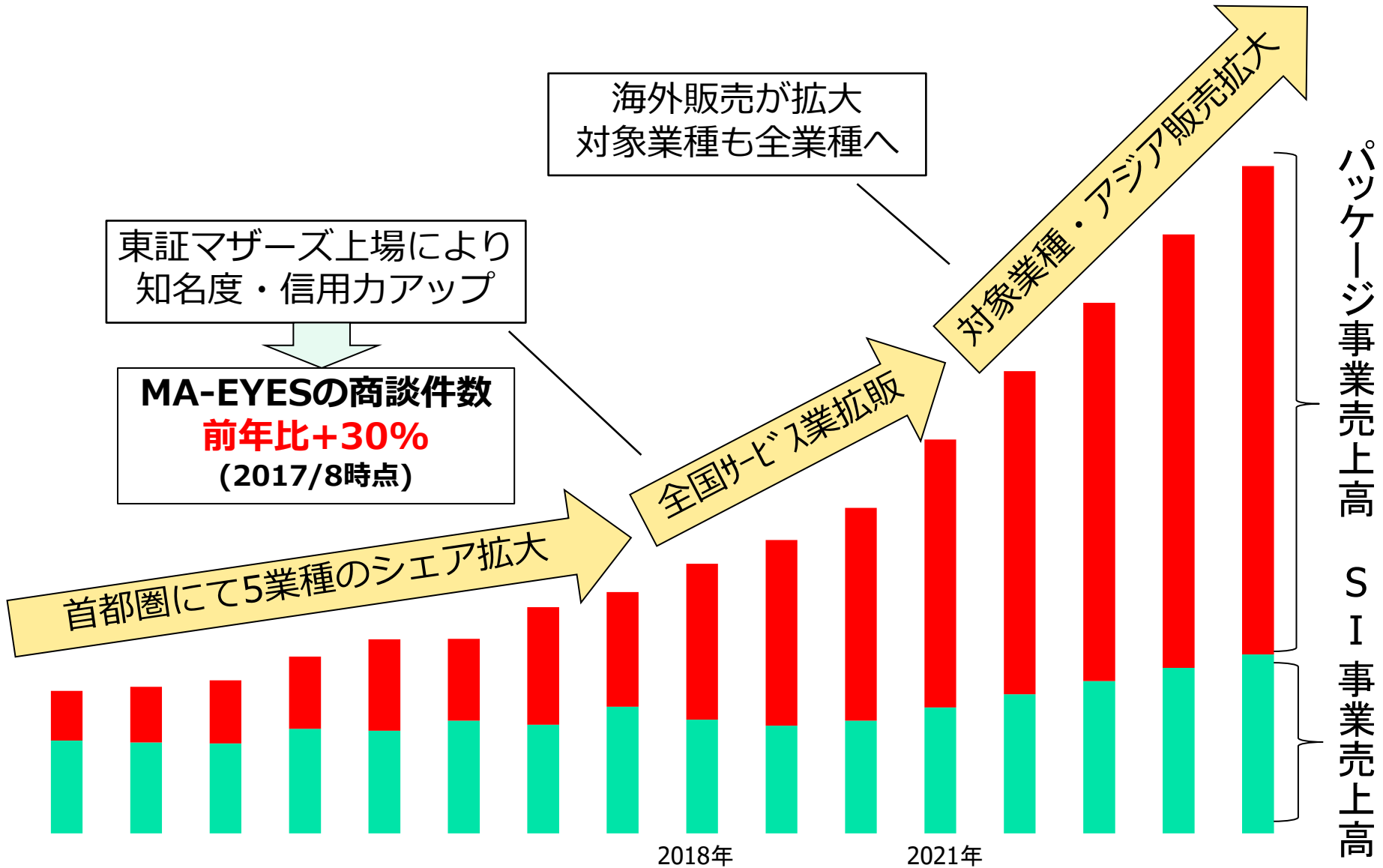
サービス業

全業種

業種毎のソリューションを開発して対象業種を拡充

2018/6期
基盤技術の大幅更新を見据えた
顧客ニーズの多様化に耐えうる
次世代MA-EYESの技術検討の推進

長期的事業成長イメージ（売上高）





会社説明会資料
～2017年6月期(通期)決算説明～
株式会社ビーブレイクシステムズ
(東証マザーズ：3986)
2017年9月8日

本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

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につきましては、現時点における情報に基づいて判断したものです。予測や前提を含んだ内容となっておりますので、今後の市場環境や経済動向の変化によって、実際の業績が本資料と異なる可能性があります。

本資料は、投資家の皆様が如何なる目的にご利用頂いた場合においても、ご自身の責任とご判断においてご利用頂くことを前提にご提示させて頂くものであり、当社は如何なる場合においてもその責任は負いません。