



2018年6月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社ビーブレイクシステムズ
(東証マザーズ：3986)

2018年2月20日

- 1. 当社の事業概要
- 2. 2018年6月期 2Q決算概要
- 3. トピックス
- 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	232百万円
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(PKG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。

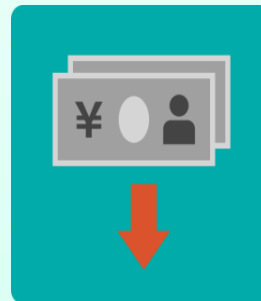
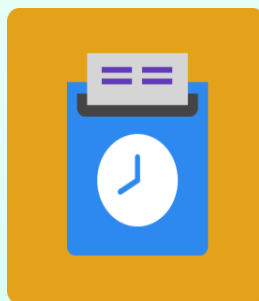
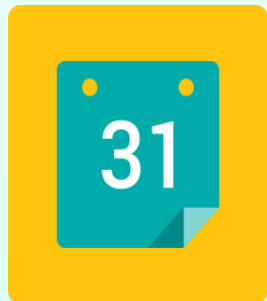
クラウドERP「MA-EYES」とは

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 ～

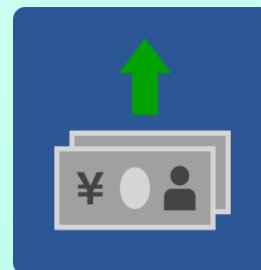
サービス業の
生産性向上、
働き方改革
に貢献

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
<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>
<p>セミオーダー</p> <p>MAEYES</p>	<p>短期間・低コスト</p>	<p>顧客業務に合致</p>
<p>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</p>	<p>小 導入期間は短く、 低コスト</p>	<p>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</p>



2. 2018年6月期 2Q決算概要

- 当四半期累計期間は、売上高、各利益とも堅調に推移しました。

– 売上高	575百万円
– 営業利益	87百万円
– 四半期純利益	61百万円

- パッケージ事業

MA-EYESの受注が堅調に推移し、増益となりました。

– セグメント利益	140百万円
-----------	---------------

- システムインテグレーション事業

パッケージ事業に開発リソースを一部シフトした結果、僅かながら減益となりました。

– セグメント利益	77百万円
-----------	--------------

2018年6月期 2Q決算概要 (P/L) ①

前年同期比増収増益を達成致しました。

※2017年6月期第2四半期累計実績につきましては、上場前のため四半期報告書等による開示はしておりません。

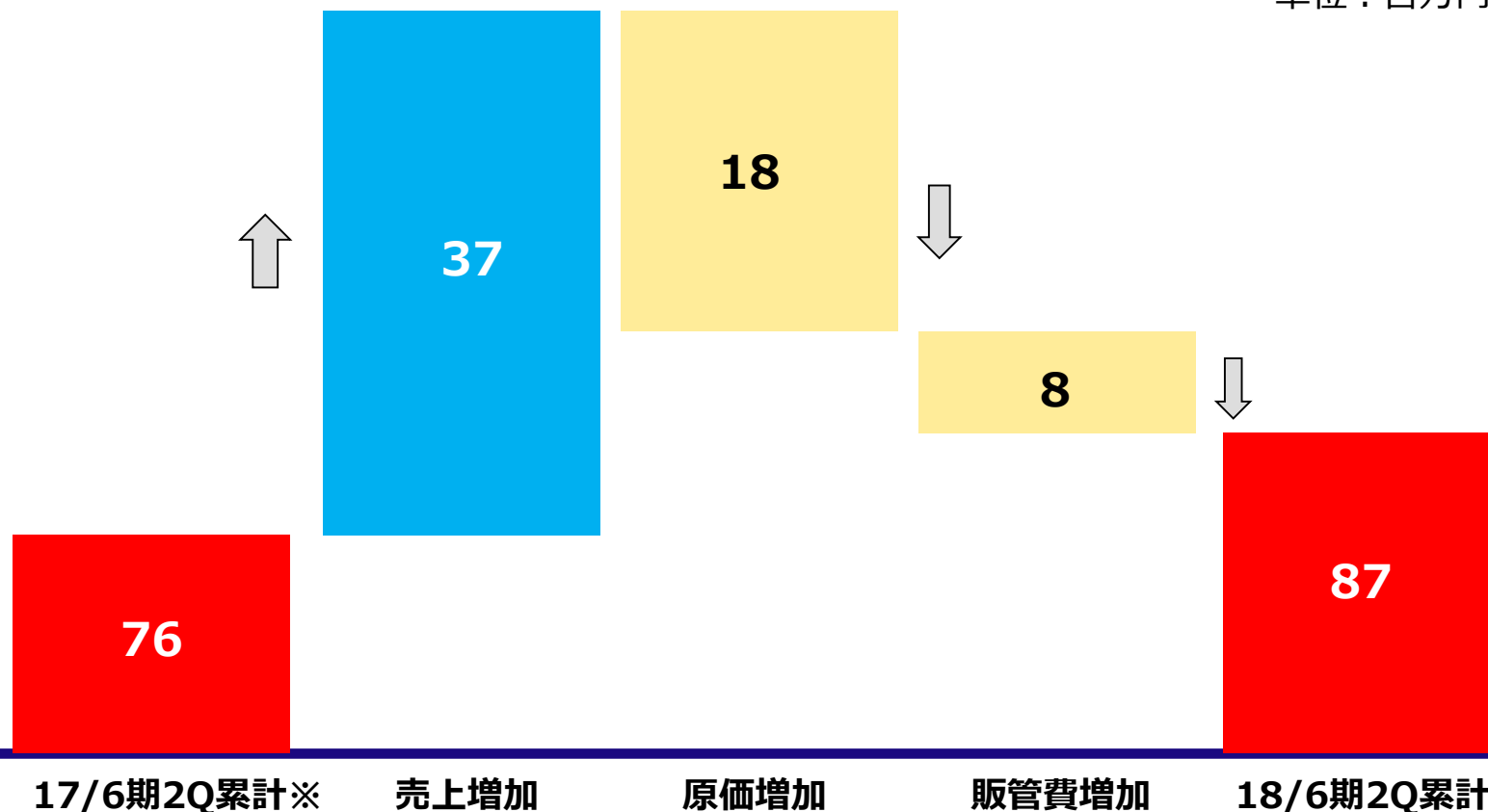
単位：百万円

	2017/6期 2Q累計※	2018/6期 2Q累計		
	実績	実績	前期比	前期比 (%)
売上高	538	575	37	106.9%
売上高総利益	229	248	19	108.2%
売上高総利益率	42.6%	43.2%		
営業利益	76	87	11	114.7%
営業利益率	14.1%	15.1%		
経常利益	76	87	11	114.5%
経常利益率	14.1%	15.1%		
当期純利益	55	61	6	111.0%
当期純利益率	10.2%	10.6%		

■ 営業利益増加要因

利益率の高いパッケージ事業の売上が増加したことで利益を押し上げました。

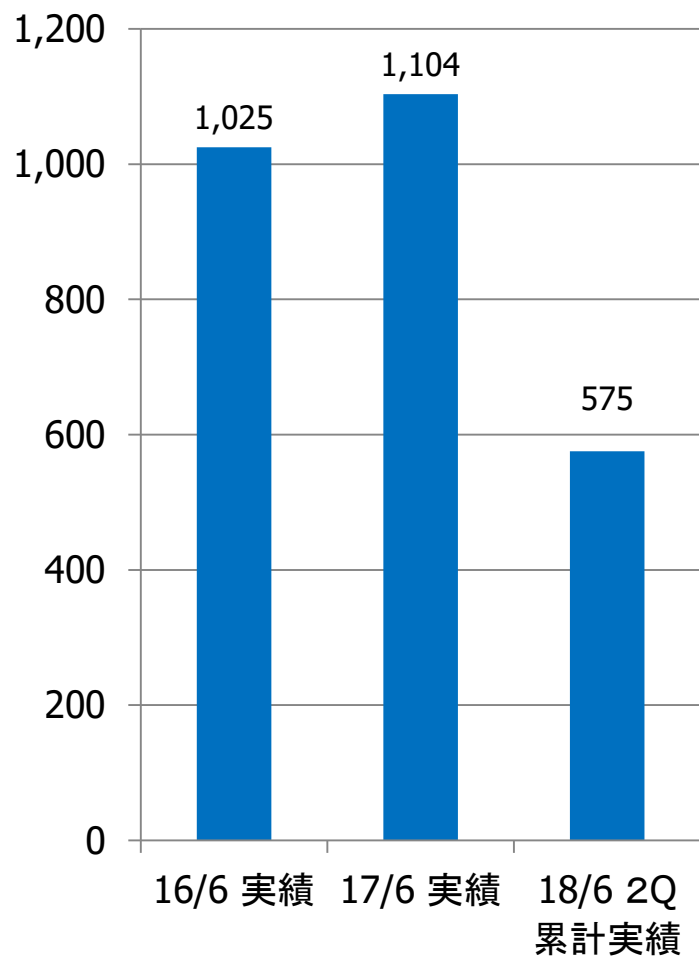
単位：百万円



※2017年6月期第2四半期累計実績につきましては、上場前のため四半期報告書等による開示はしていません。

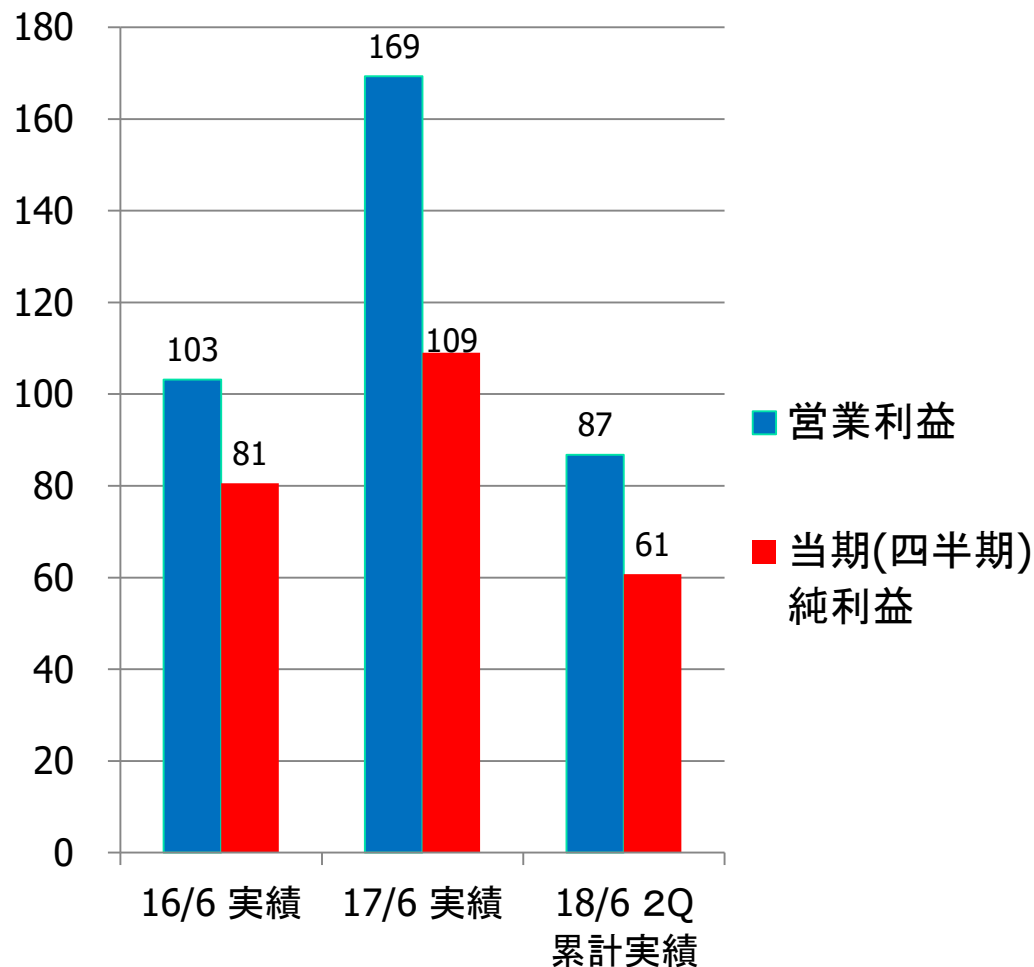
売上高の推移

(百万円)



営業利益・当期(四半期)純利益の推移

(百万円)



2018年6月期 2Q決算概要(セグメント別P/L)



パッケージ事業は、売上高が堅調に推移、セグメント利益は大幅増益となりました。利益率も5.5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若干売上・利益が減少しました。

※2017年6月期第2四半期累計実績につきましては、上場前のため四半期報告書等による開示はしていません。

単位：百万円

		2017/6期 2Q累計※	2018/6期 2Q累計	増減
パッケージ事業	売上高	250	290	16.3%
	セグメント利益	107	140	31.2%
	利益率	42.9%	48.4%	5.5ポイント
SI事業	売上高	289	285	-1.3%
	セグメント利益	79	77	-3.1%
	利益率	27.4%	26.9%	-0.5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1.3億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。

■ パッケージ事業の増収・増益の要因

- クラウドERP「MA-EYES」について、**新規受注が堅調**に推移し、また、一括版の保守料およびSaaS版の利用料に関する売上が増加したことから増収・増益となりました。**一括版の保守料およびSaaS版の利用料は、粗利益率の高いストック型売上**であり、利益率を押し上げました。

■ SI事業の若干の売上・利益減の要因

- 旺盛なIT需要を背景に業況は堅調に推移しましたが、**パッケージ事業に開発リソースを一部シフト**したことにより、売上・利益は若干減少しました。

2018年6月期 2Q決算概要(B/S)

自己資本比率78.4%と、**盤石な財務体質**を維持しております。

単位：百万円

	2017/6期末	2017/12末 2018/6期2Q	前期比
流動資産	1,145	1,261	116
現金及び預金	937	1,090	153
売掛金	159	144	-14
有価証券	30	-	-30
固定資産	49	48	-1
無形固定資産	9	8	-1
資産合計	1,194	1,308	115
流動負債	205	227	22
未払法人税等	42	31	-10
前受金	83	105	22
固定負債	52	55	4
負債合計	257	283	26
純資産合計	937	1,026	89
負債・純資産合計	1,194	1,308	115



3. トピックス

自社クラウドERP MA-EYESの機能拡張



アプリケーション モジュール

需要動向を捉えたターゲット5業種
(システム、派遣、広告、インターネット、
コンサル) 向け機能の**拡張を実施**。

セミオーダー 実現モジュール

顧客が必要とする機能を実現する為の
セミオーダー関連機能の**拡張を実施**。

基盤モジュール

顧客ニーズの多様化に耐えうる
『次世代MA-EYES』の技術検討を実施。
クライアント側の技術に目途。

クラウドERPの販売及びマーケティング施策



セミナー開催

- 2018年2月 Cloud Days 東京2018
ザ・プリンスパークタワー東京
- 2018年2月 週刊BCN主催全国キャラバン2018
広島、名古屋
- 2017年12月 週刊BCN主催ITトレンドセミナー
福岡県Ruby・コンテンツ産業振興センター
- 2017年10月 ITpro EXPO 2017
東京ビッグサイト

提携

プロジェクト工程管理ツール『Jira(R)』と『MA-EYES』がデータ連携

PR活動

働き方改革・
法改正関連執筆

- 「読むだけで分かる！ 経営とITトピックスの駆け込み寺」
媒体：オルタナティブ・ブログ
- 「知らなかったでは済まない企業システムに影響がある法改正」
媒体：EnterpriseZine

地域アプローチ

日本全国の対象企業にアプローチを実施。
秋田、広島の案件を受注。

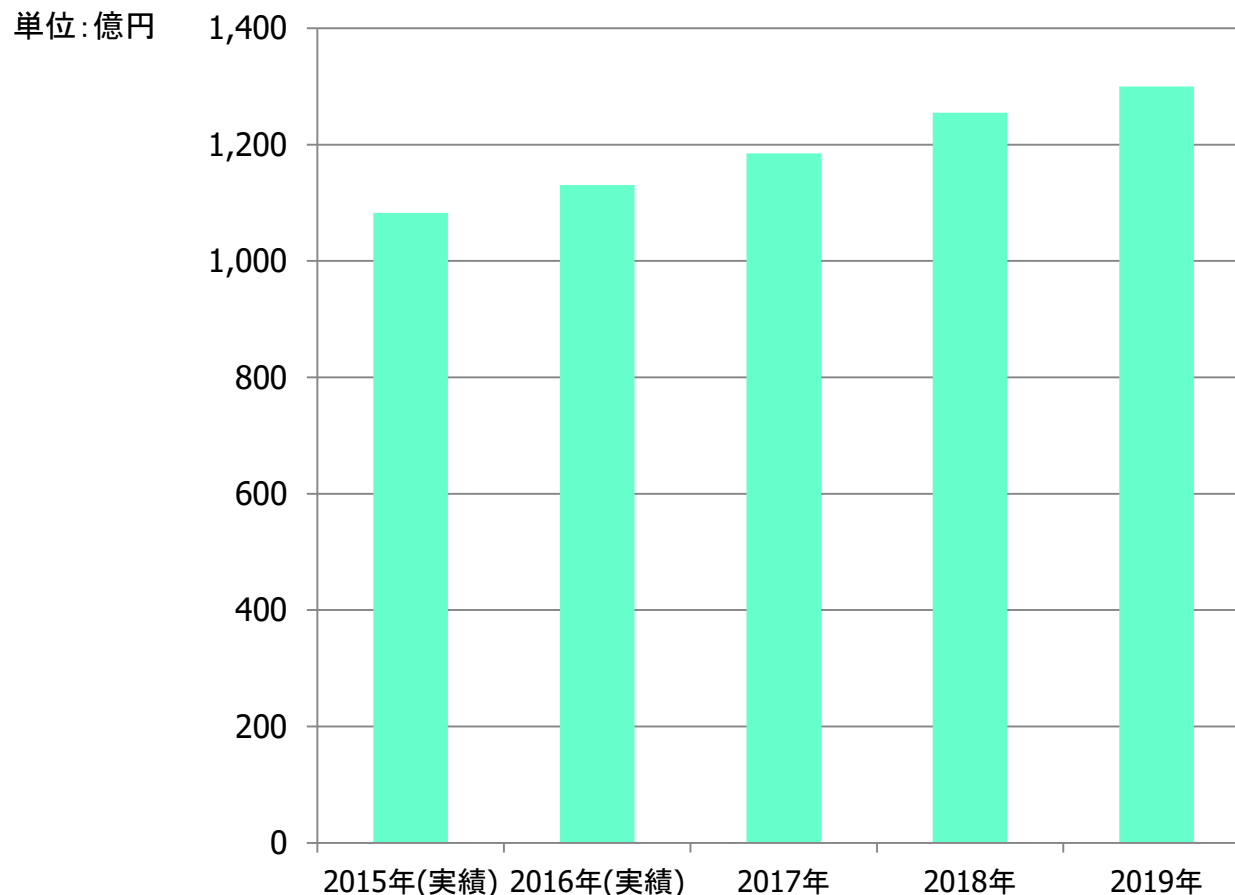
業種アプローチ

主要5業種以外の業種にも積極的にアプローチを実施。
宇宙事業の企業から新規受注。



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。

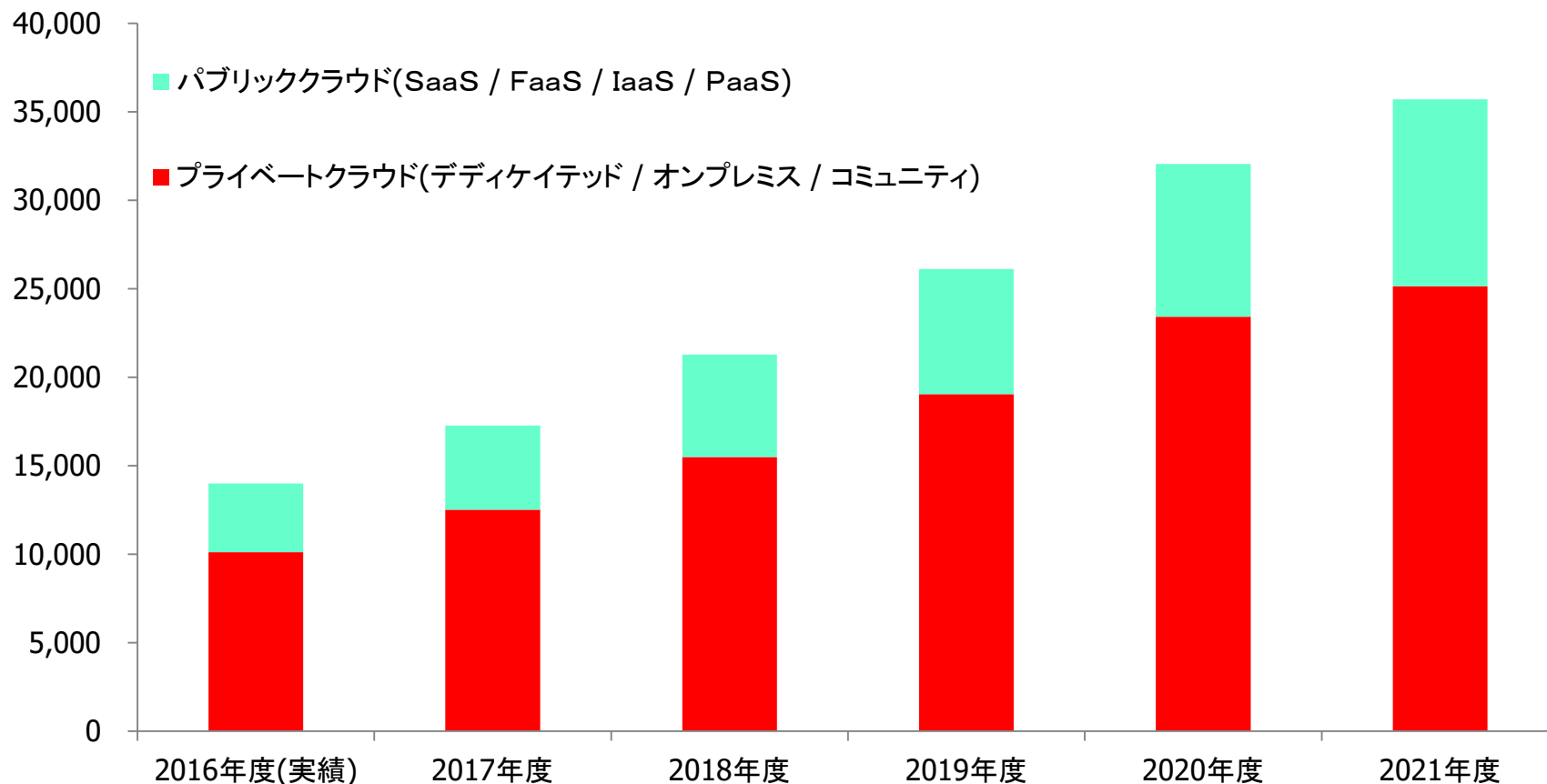


出典：株式会社矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施(2017年)」(2017/8/7)

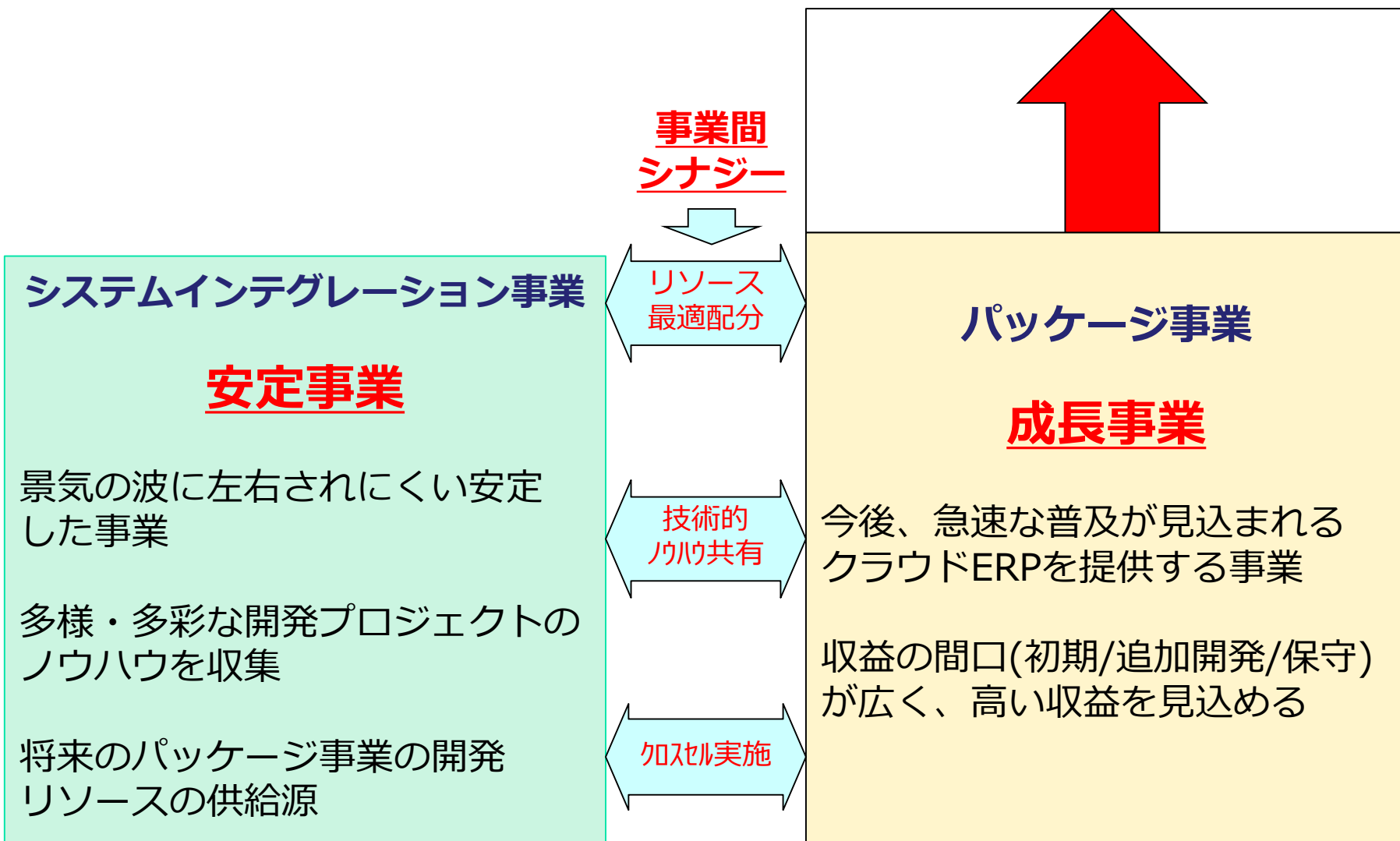
国内クラウドサービス市場予測

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「2016年度の国内クラウド市場は4割増の1.4兆円」(2017年12月27日発表)



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
--------------	------

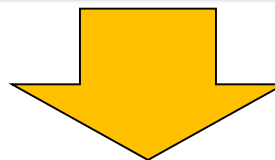
@IT ※2	15回
--------	-----

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



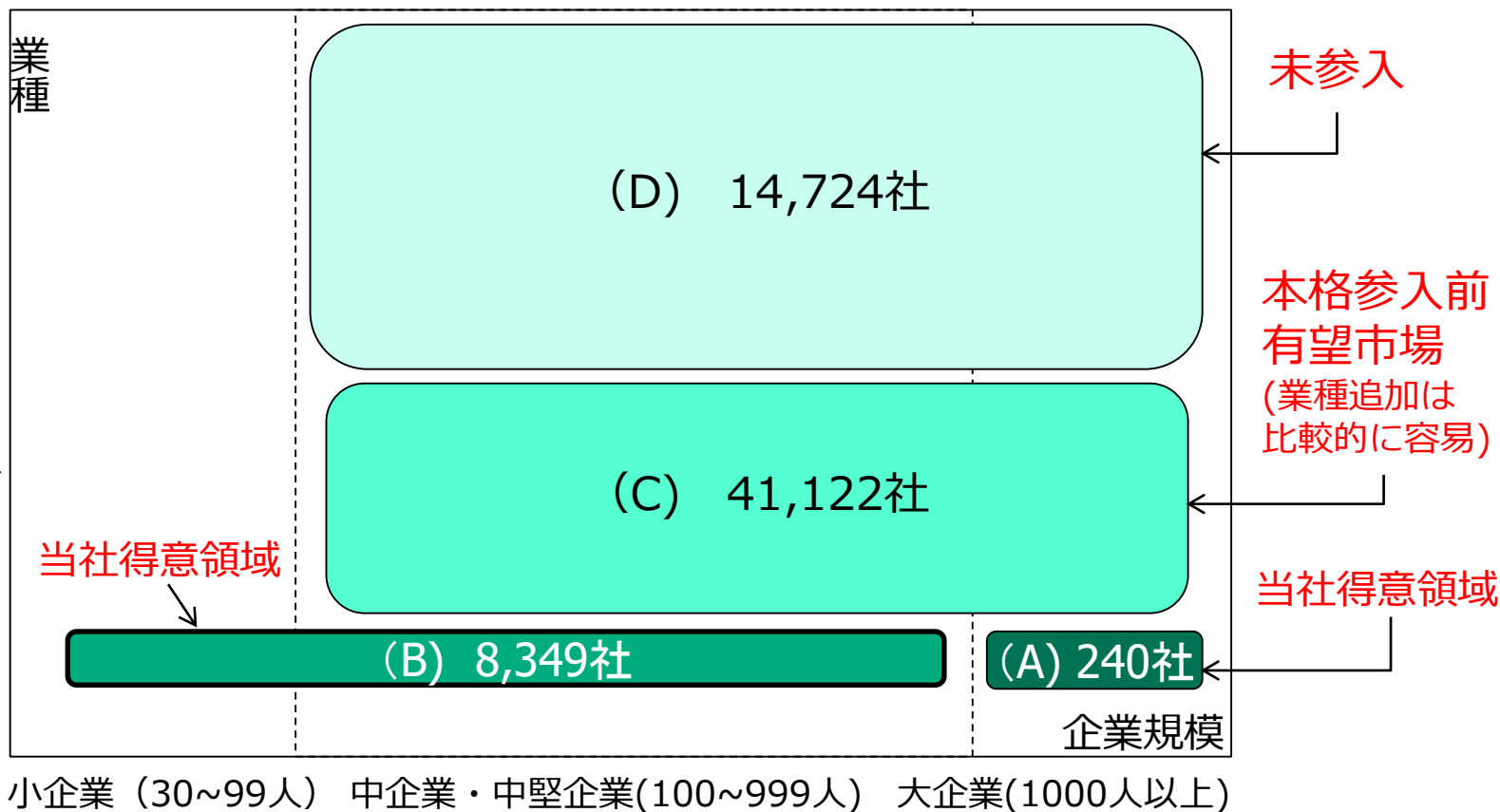
システムインテグレーション事業
の高い競争力

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



システム
派遣
広告
インターネット
コンサル

※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：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	10回
オルタナティブ・ブログ	20回

2005年11月以降の実績(一部割愛)

客観的に優秀と思われる
営業担当者が多数在籍

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

優秀な営業担当者が
集まる(採用できる)・育つ

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

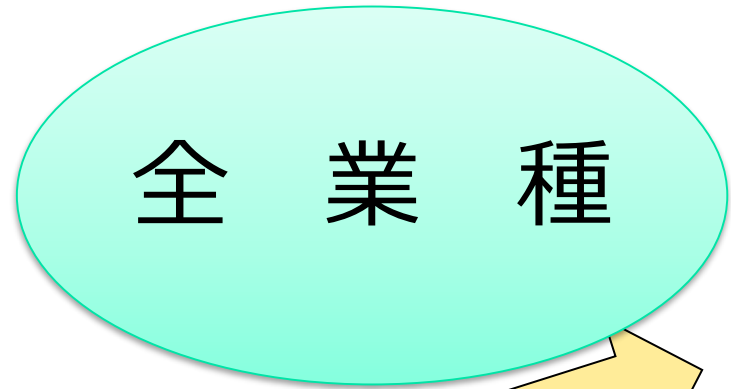
PKG事業の戦略：クラウドERPの対象業種拡大



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**

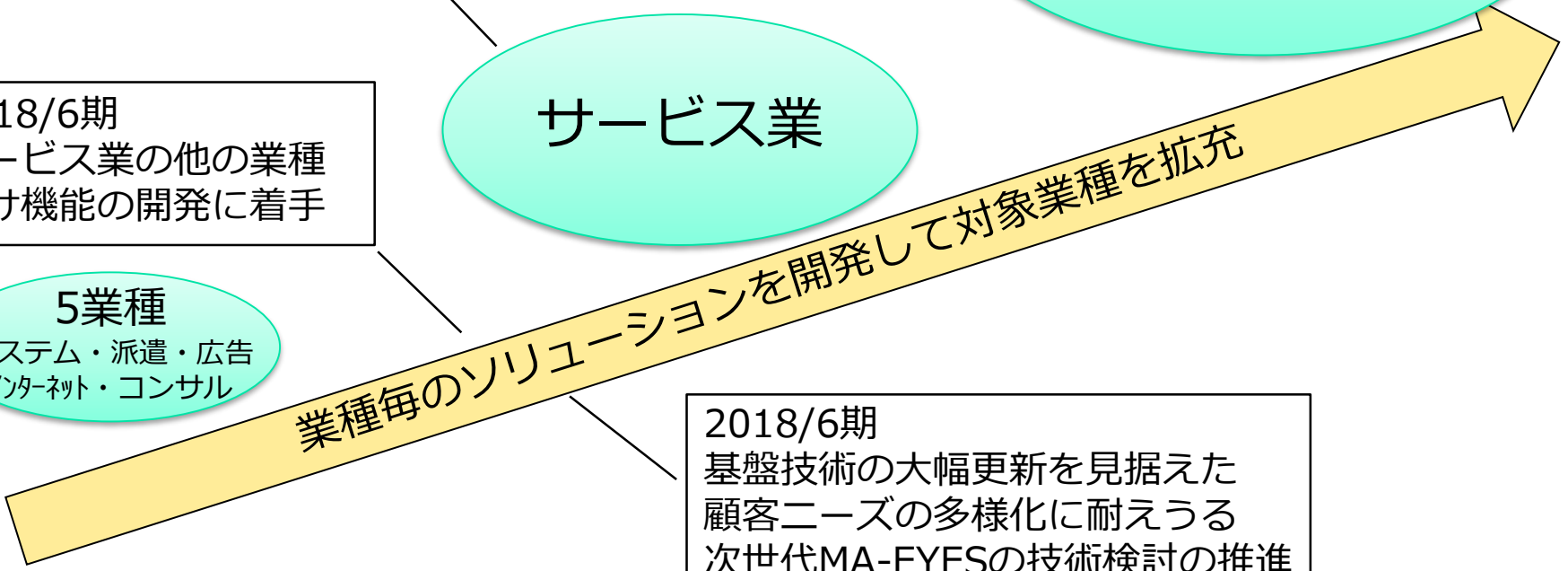
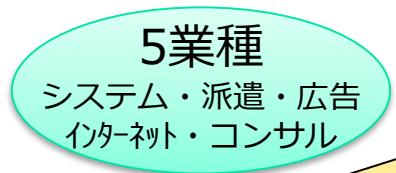
出所：経済センサス2014年7月調べ(総務省統計局)



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、宇宙事業



2018/6期
サービス業の他の業種
向け機能の開発に着手



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

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。