



2018年6月期 決算説明会

株式会社ビーブレイクシステムズ
(東証マザーズ：3986)

2018年8月27日

目次



- 1 会社及び事業の概要
- 2 2018年6月期 決算概要
- 3 2019年6月期 業績予想
- 4 成長戦略

1

会社及び事業の概要

会社概要



(2018年6月末時点)

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	2億3253万円
代表者	代表取締役社長 白岩 次郎
事業内容	①パッケージ事業 サービス業向けクラウドERP「MA-EYES」等の製造・販売 ②システムインテグレーション事業 システムの受託開発およびIT技術者派遣
本店所在地	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）、名古屋営業所（名古屋市）
従業員数	122名
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(Break)することを実現したいとの思いから
企業理念	一、世界が認めるシステム構築の仕組を世に広め、 社会の発展の貢献する 一、従業員は常に一流を目指す

1 パッケージ事業

- ・クラウドERP「MA-EYES」の開発および販売

【一括導入版】

指定の環境にインストールして利用
“開発規模”によって価格を決定

初期導入費用・・・1000～3000万円*
保守費用・・・初期費用に連動
追加開発費用・・・開発規模に依存

【SaaS版】

必要な機能のみを月額料金制で利用
“利用者数”に応じて料金変動

初期導入費用・・・100～500万円*
月額利用料・・・利用者数に連動
追加変更費用・・・作業量に依存

*金額は目安であり、この範囲外のものもあります

フロー型売上 = 初期導入費用

ストック型売上 = 保守費用、月額利用料、追加開発費用

2 システムインテグレーション事業

- ・顧客現場への常駐によるシステム開発支援
- ・常駐する技術者のスキル・経験年数等により月額単価が決定
- ・契約は1ヶ月単位で、稼働時間によって請求額が変動

「ERP」とは

ERP = Enterprise Resource Planning

日本語では、**統合型基幹業務パッケージソフトウェア**



**サービス業の
生産性向上、
働き方改革
に貢献**

両事業の比較・位置付け



パッケージ事業	事業セグメント	システムインテグレーション事業
クラウドERPの開発・保守	事業内容	顧客システムの構築支援
請負	契約形態	主に委任または派遣
626百万円 (55%)	売上高	506百万円 (45%)
303百万円 (68%)	利益	142百万円 (32%)
48.4%	利益率	28.1%
58名	配置人員数*	41名
景気悪化の影響を受けやすい	特徴	景気悪化の影響を受けにくい
「成長事業」 リソースを投入し拡大を図る	位置付け	「安定事業」 パッケージ事業へのリソース供給源 開発案件のトレンドやノウハウ吸収 パッケージ顧客化 (クロスセル)

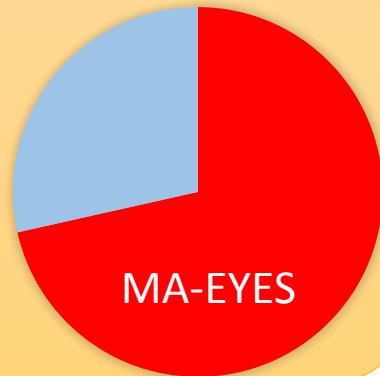
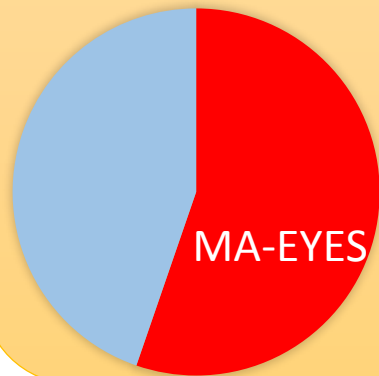
*配置人員数は、2018年6月末時点、その他は2018/6期実績

クラウドERP

当社の主力製品です

売上高

粗利



「ERPの導入が難しい」と言われてきたサービス業向けに特化



「労働集約型・プロジェクト型」の業種に特化した機能構成で、汎用パッケージではカバーしきれない領域をサポート



ユーザー固有の仕様・要望には「セミオーダー」で対応

特に業務適合度の高い業種

システム

インターネット

コンサル

主要5業種

広告

派遣

契約形態や提供形態はユーザーが選択可能

一括導入

SaaS

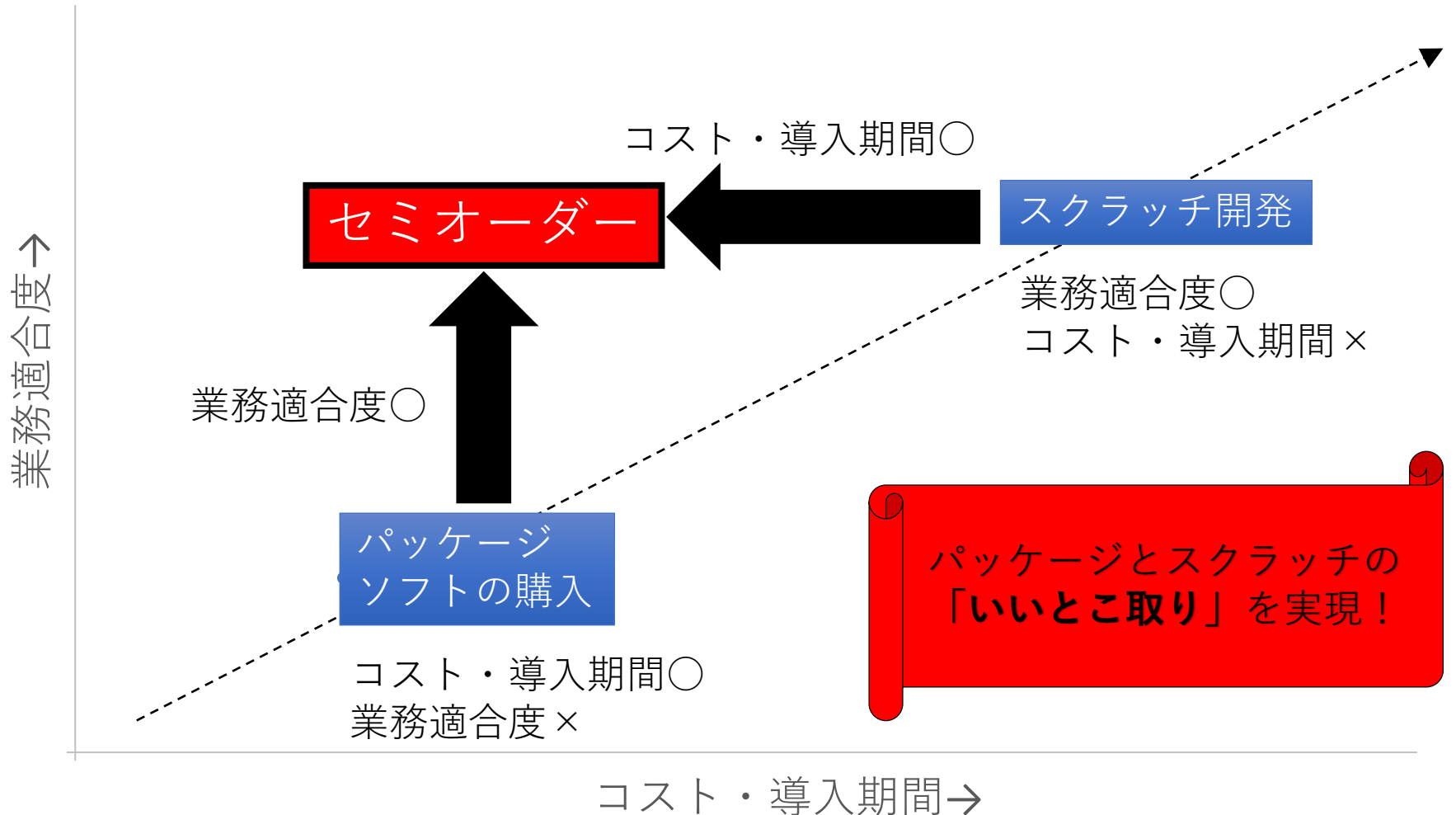
パブリッククラウド

プライベートクラウド



MAEYES の優位性①

“セミオーダー”



MAEYES の優位性②

“開発能力”



- ★ 1 経営陣に世界的大手ERPベンダーの元技術者がいる
- ★ 2 サービス業の特定業種を対象を絞って業務への適合度をUP
- ★ 3 独自の開発稼働環境により高い開発効率を実現



- ★ 1 正しい基盤（フレームワーク・DB）の設計
- ★ 2 高い顧客要望の実現
- ★ 3 品質の高い開発



高品質かつ業務適合度の高い
ERPパッケージ

MAEYES の優位性③

“導入実績”



- 当社が上場以前から優位性を持っていたカテゴリー
 - 主要5業種で従業員300名～1000名程度の企業
 - 東証マザーズ、JASDAQ上場会社およびその子会社・関連会社
- 上場後は、対象企業規模が大きくなる傾向

業種別導入実績（一部）

システム開発



インターネット



楽天



広告



CommerceLink



Supership

コンサルティング



R&D



2

2018年6月期 決算概要

2018年6月期決算概要



単位：百万円	2017/6期 実績	2018/6期 実績	前期比		2018/6期 計画	計画比
売上高	1,104	1,132	+ 28	+ 2.6%	1,191	▲4.9%
売上総利益	481	495	+ 14	+ 2.9%	-	-
営業利益	169	169	▲1	▲0.4%	179	▲5.8%
経常利益	156	168	+ 13	+ 8.2%	179	▲5.9%
当期純利益	109	117	+ 8	+ 7.1%	125	▲6.6%

- パッケージ事業の新規受注が大きく増加し、初期導入費用に関する売上が前年比50%増加。また、一括版保守料およびSaaS版利用料に関する売上も前年比12%増加したことなどから、前期比では増収増益となりました。
- 一方、エンジニアの需要が高水準で推移しているため、計画通りの人数を採用することができず、不足分の一部を外部の協力会社から調達し原価が上昇したこと、および、採用費・広告宣伝費が増加したことなどから、計画比では売上・利益とも未達となりました。

東証マザーズ上場による効果



1

上場による会社の“知名度”および“信用力”の向上により、主力製品であるクラウドERP「MA-EYES」の導入を検討する顧客側の心理的および社内承認（社長または取締役会決裁が多い）におけるハードルが下がり、より多くの引き合い・受注をいただけるようになりました。

2

“知名度”の向上により、東北・中国はじめこれまで営業的に未開拓であったエリアからの引き合いが大幅に増加しました。

3

“信用力”の向上により、超大企業の子会社・関連会社からの引き合いも発生するようになり、うち何件かを受注することができました。

4

これらを受け、1件あたりの受注単価も上昇しました。

5

採用活動においても、一定の効果は見られたものの、それ以上に市況が激化したため、前期は明確な効果を得られませんでした。

最近の新規導入企業

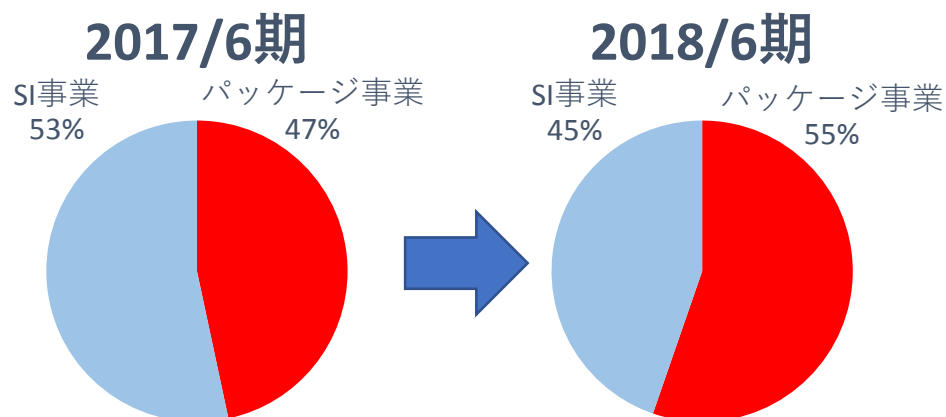


導入企業名	地域・系列等	業種
便利堂	京都	印刷
有人宇宙システム	東京	宇宙関連
トランスコスモス・ テクノロジーズ	横浜、トランスコスモス	システム
サンテク	福岡	システム
エフ・ケー・シー	広島	システム
エル・ティー・エス	東京、東証マザーズ	コンサルティング
北日本コンピューター サービス	秋田	システム
宇部情報システム	山口、宇部興産	システム
新通エスピー	大阪、新通	広告

※2017年7月以降に当社HPで公表した分のみ、敬称略

セグメント別売上

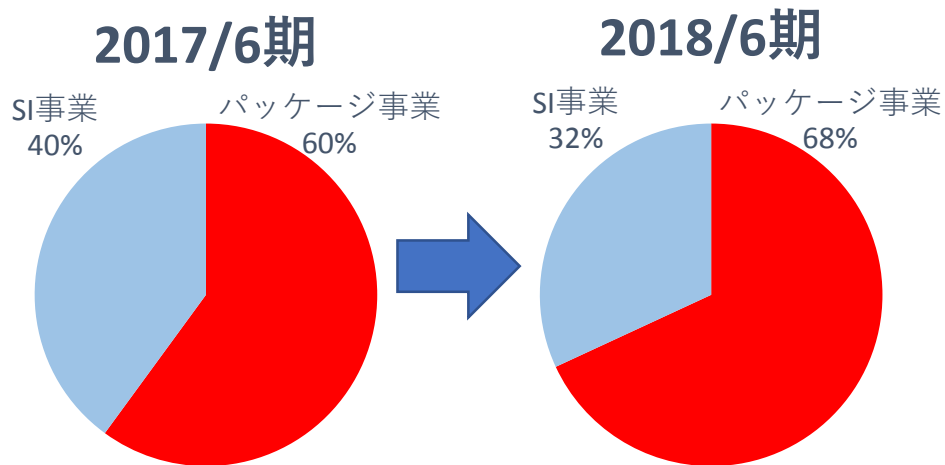
単位：百万円	2017/6期 実績	2018/6期 実績	前期比
売上高	1,104	1,132	+ 28
パッケージ事業	515	626	+ 111
システムインテグレーション事業	589	506	▲83



パッケージ事業の売上増に対応するため、システムインテグレーション事業から一部エンジニアをシフトしたことにより、売上構成比率が逆転しました。

セグメント別利益

単位：百万円	2017/6期 実績	2018/6期 実績	前期比
セグメント利益	414	446	+ 32
パッケージ事業	248	303	+ 55
システムインテグレーション事業	165	142	▲23

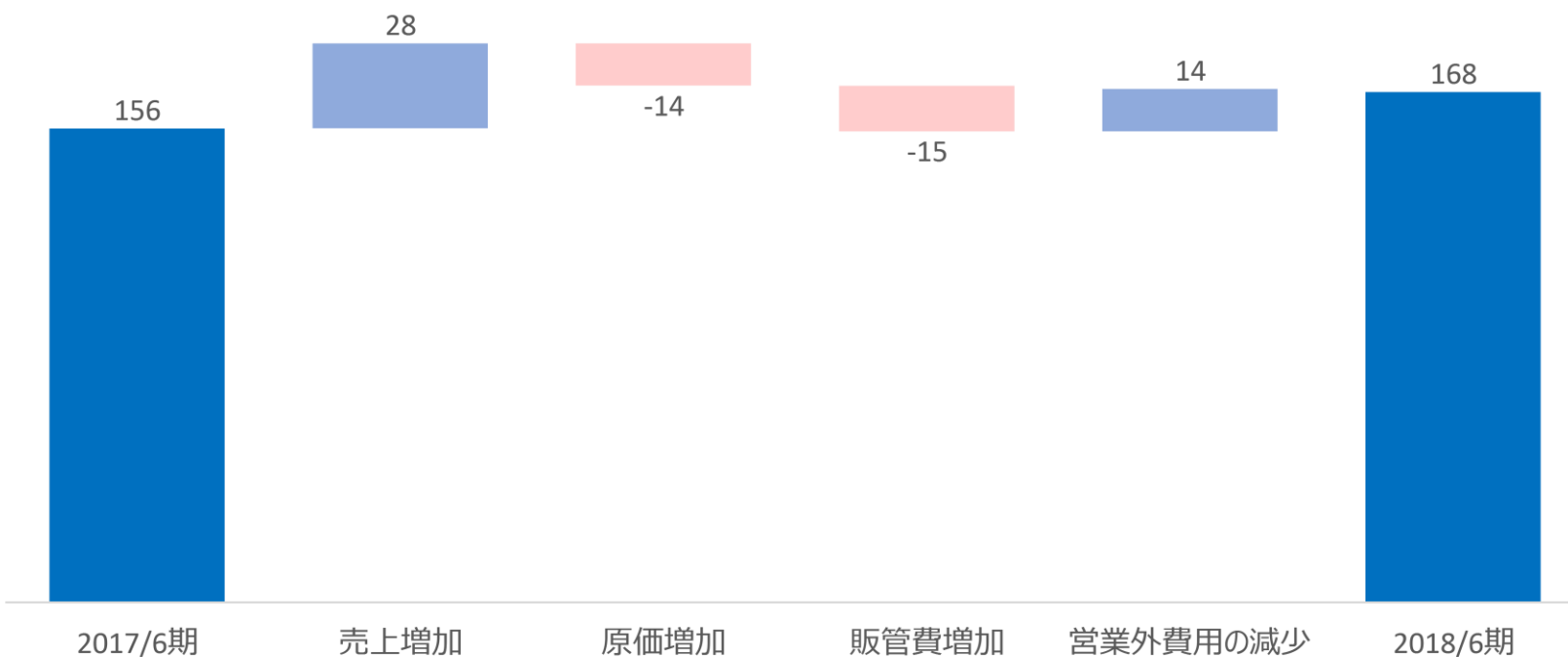


利益率の高いパッケージ事業の売上が増加したこと、及び、その中でも利益率の高い一括版の保守料およびSaaS版の利用料に関する売上が増加したこと等によります。

経常利益の増減要因



- 利益率の高いパッケージ事業の売上が増加したことにより増益となりました。
- 販管費は、主に採用費および広告宣伝費の増加によるものです。
- 営業外費用は、前期に計上した上場関連費用がなくなったものです。

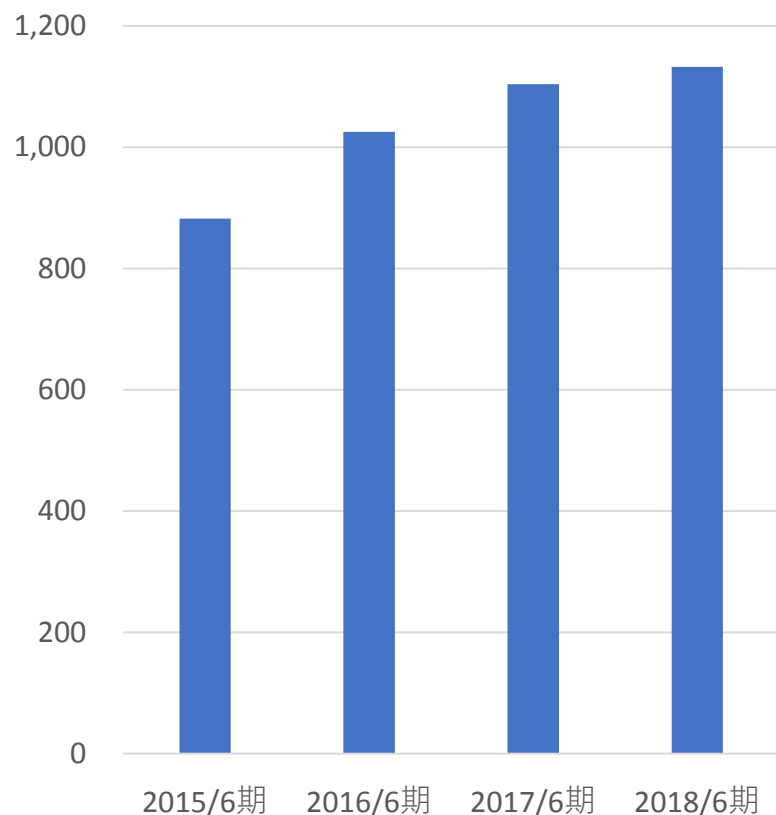


業績推移



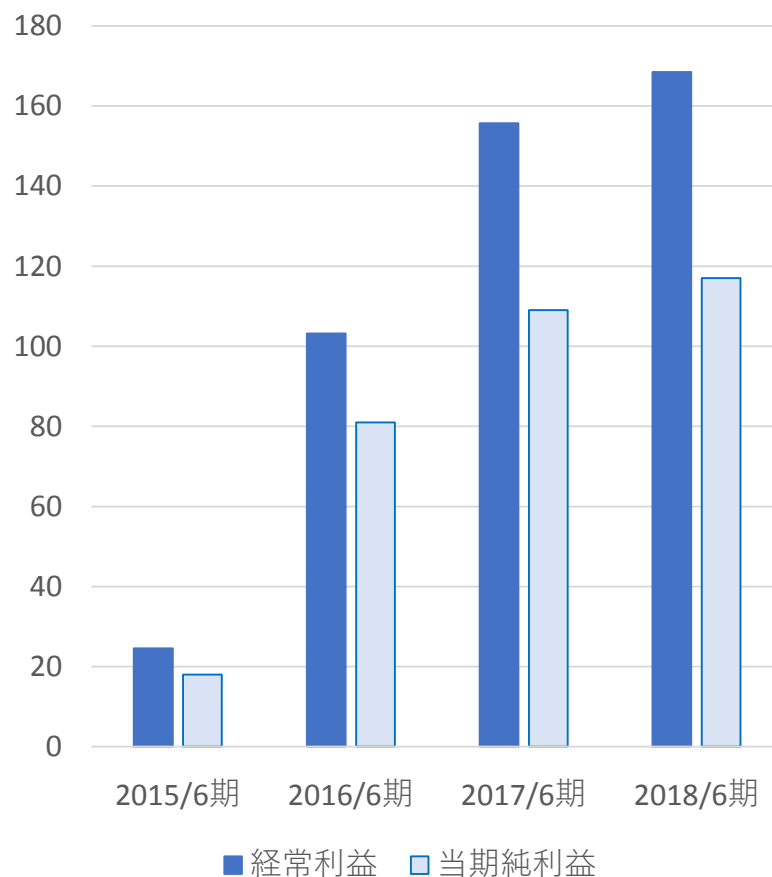
売上高

(百万円)



経常利益/当期純利益

(百万円)



3

2019年6月期 業績予想

2019年6月期業績予想

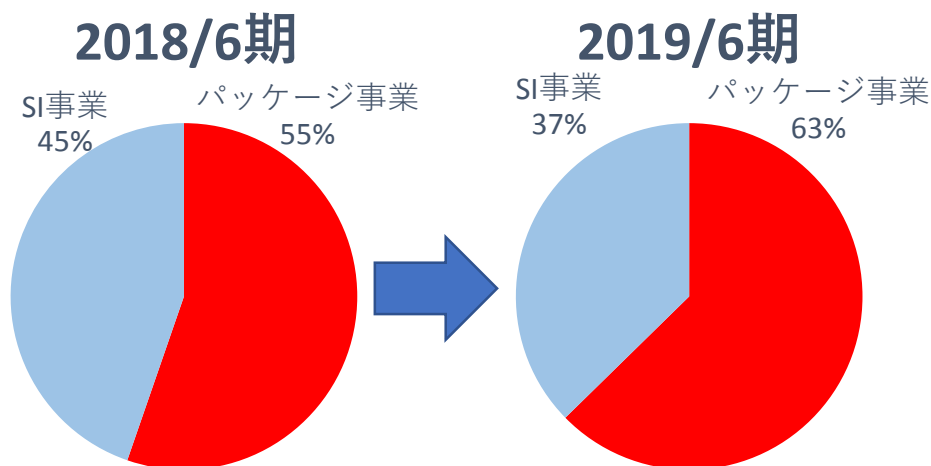


単位：百万円	2018/6期 実績	2019/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,132	1,200	+ 68	+ 6.0%
営業利益	169	180	+ 11	+ 6.7%
経常利益	168	180	+ 12	+ 6.9%
当期純利益	117	127	+ 10	+ 8.8%

- 国内の経済および企業業績とも見通しは良好であり、当社事業環境に大きな問題が発生する可能性は低いものと見込んでおります。
- 一方、エンジニアの需要が減るという見通しも立てづらいことから、採用計画は前年度よりも保守的なものとし、その分、社外のリソースを有効に活用する方針としております。
- 前期の期末近くに受注した案件が複数有り、大口案件も含まれていることから、上半期は安定的に推移するものと見込んでおります。
- 上記の状況を踏まえつつ、長く安定的な成長を目指した予想値としております。

セグメント別売上予想

単位：百万円	2018/6期 実績	2019/6期 予想	増減率
売上高	1,132	1,200	+ 6.0%
パッケージ事業	626	752	+ 20.1%
システムインテグレーション事業	506	448	▲11.4%



●パッケージ事業
クラウドERP「MA-EYES」の主要5業種※向けシェア拡大を目指します

●システムインテグレーション事業
パッケージ事業の売上増に対応し、開発リソースを同事業にシフトさせることにより、売上減となる見込みです

※主要5業種＝システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

配当



- 当社は財務の健全性、競争力強化に向けた投資機会等を踏まえた内部留保の重要性に留意しつつ、業績に応じた配当を実施することを方針とし、基本的に配当性向10%～15%を目標としております。
- 2018年6月期の配当は、1株当たり12円（配当性向15.8%）です。
- 2019年6月期の配当予想は、1株当たり12円（配当性向14.5%）です。

	2015/6期	2016/6期	2017/6期	2018/6期	2019/6期 (予想)
1株当たり配当	2.5円	11.0円	11.0円	12.0円	12.0円
配当性向	15.6%	15.1%	14.0%	15.8%	14.5%

※1株当たり配当は、2017年3月2日に行われた株式20分割の影響を加味しております。

※配当性向は、期末発行済株式数ベースで記載しております。

4

成長戦略

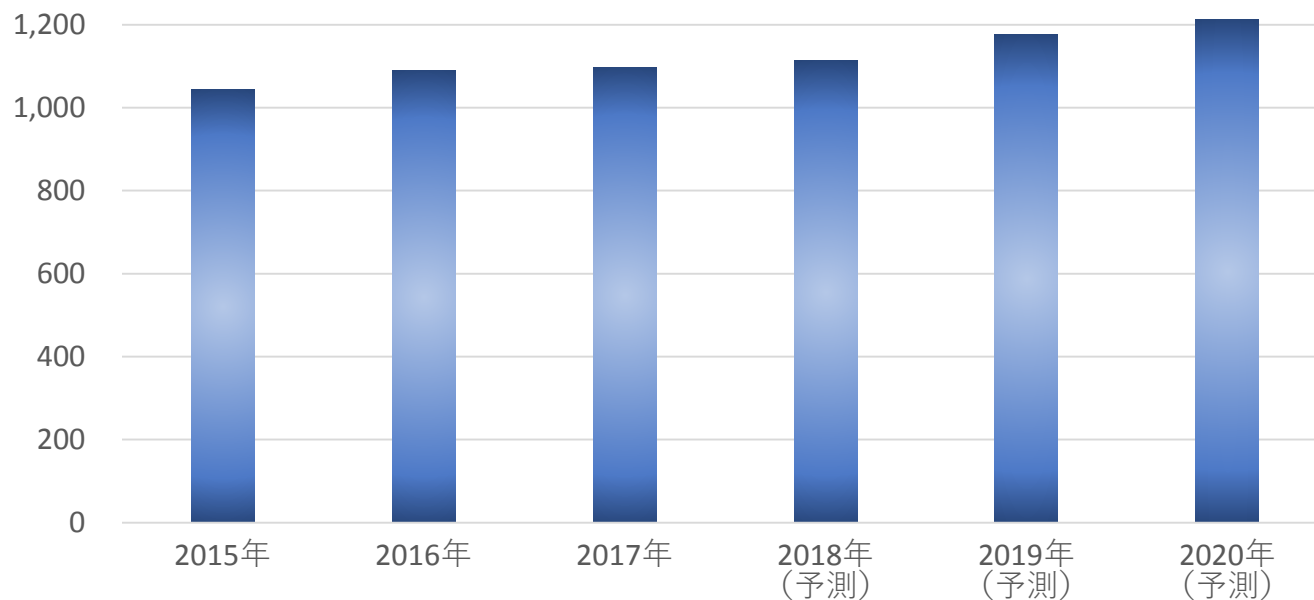
市場動向①

国内ERPライセンス売上高



「働き方改革」などの政策・社会的要請により、今後ますます生産性向上への取り組みが活発となり、**ERP導入市場はさらなる拡大**が予想されます。

単位：億円



出展：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（2018年）」（2018/8/21）

市場動向②

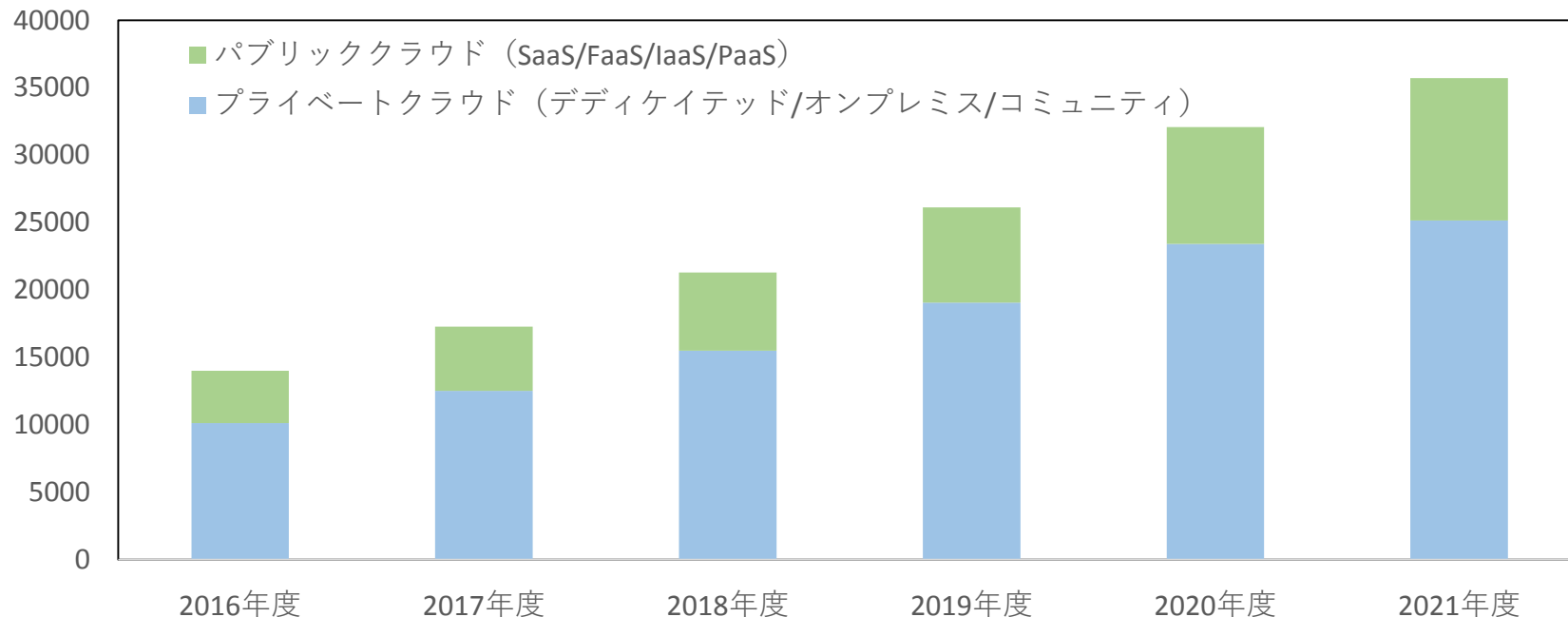
国内クラウドサービス市場



クラウドのセキュリティに対する不安イメージが低下し、企業内システムにおける**クラウド移行が加速**しています。

単位：億円

国内クラウドサービス市場規模 実績・予測



出展：株式会社MM総研「2016年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）

成長戦略骨子



1

MA-EYES[一括版]の拡販

全国への拡販、1件当たり受注規模拡大

→営業組織・マーケティング活動強化、機能拡張

2

MA-EYES[SaaS版]の拡販

ノンカスタマイズ版を重点的に拡販

→ノンカスタマイズ版の機能強化、営業組織強化

3

パッケージ関連商材の取扱い開始、拡販

RPAパッケージ、人事・会計パッケージ、ホスティングサービス、プロジェクト工程ツールなどの拡販 →営業組織の強化

4

システムインテグレーション事業の好条件・安定受注

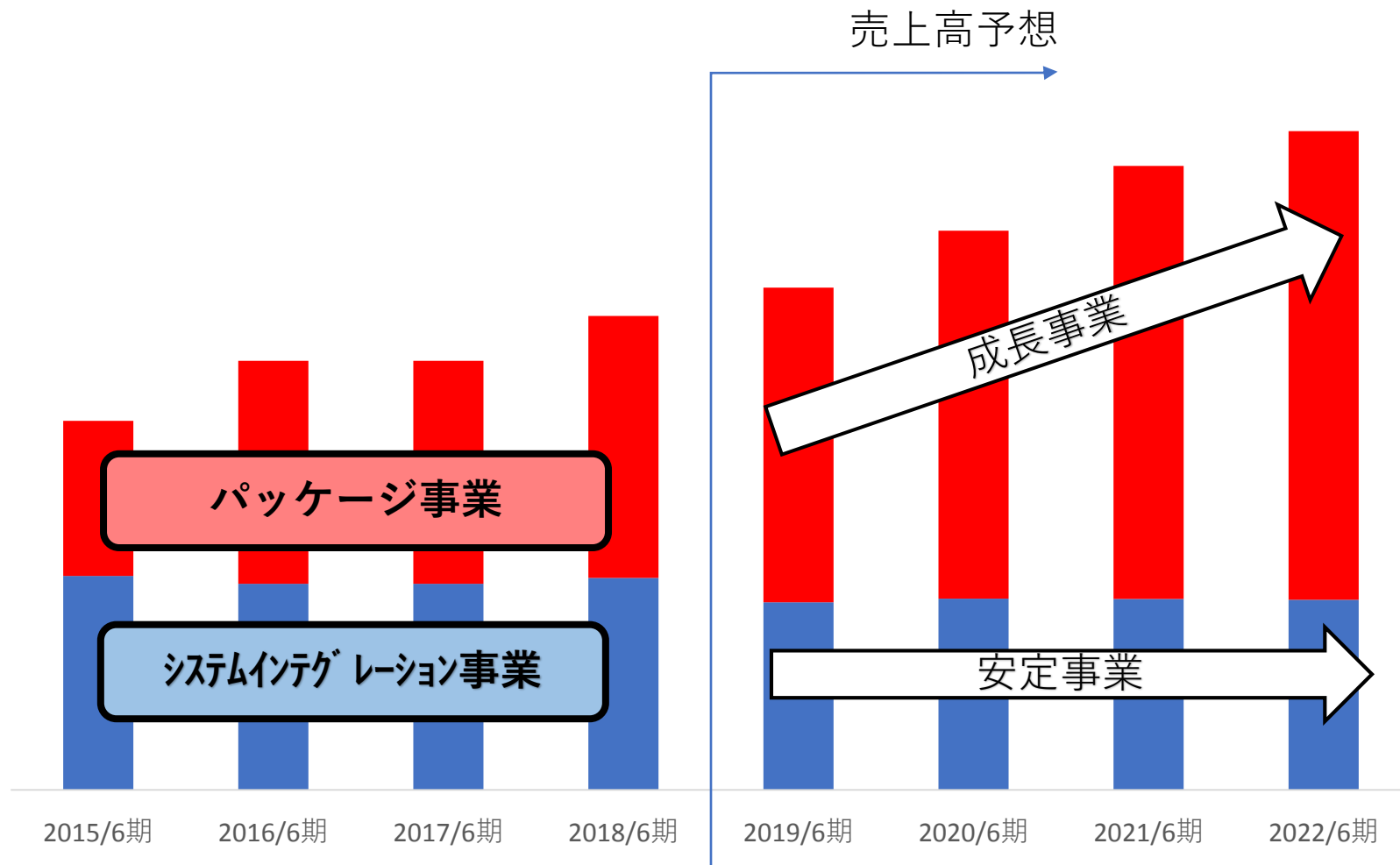
パッケージ事業とのシグ-を求めつつ高単価案件を受注

5

中期的な投資

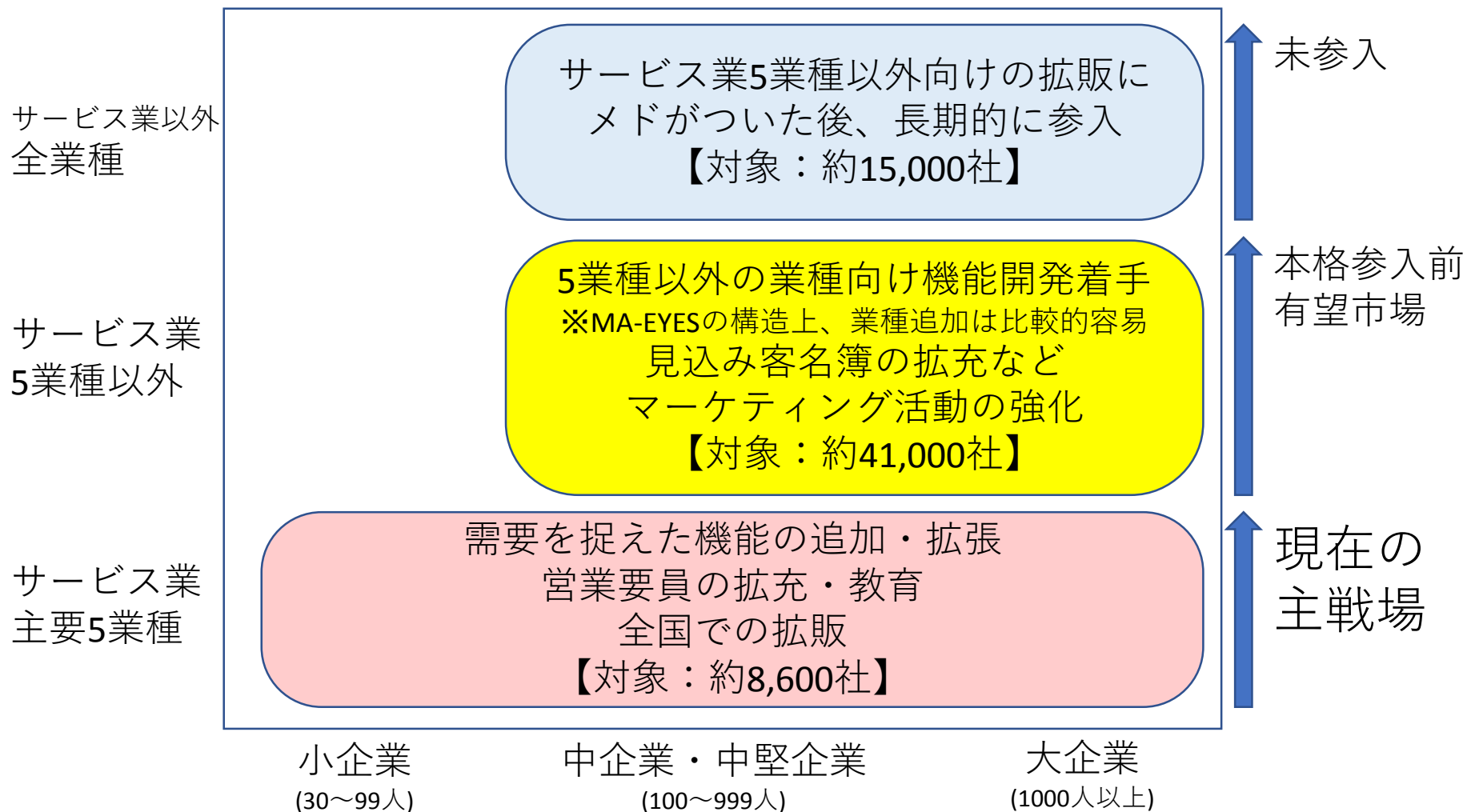
新業種向けMA-EYESの開発、次世代MA-EYESの開発継続

成長戦略① 事業ポートフォリオ



成長戦略②

パッケージ事業のアクション



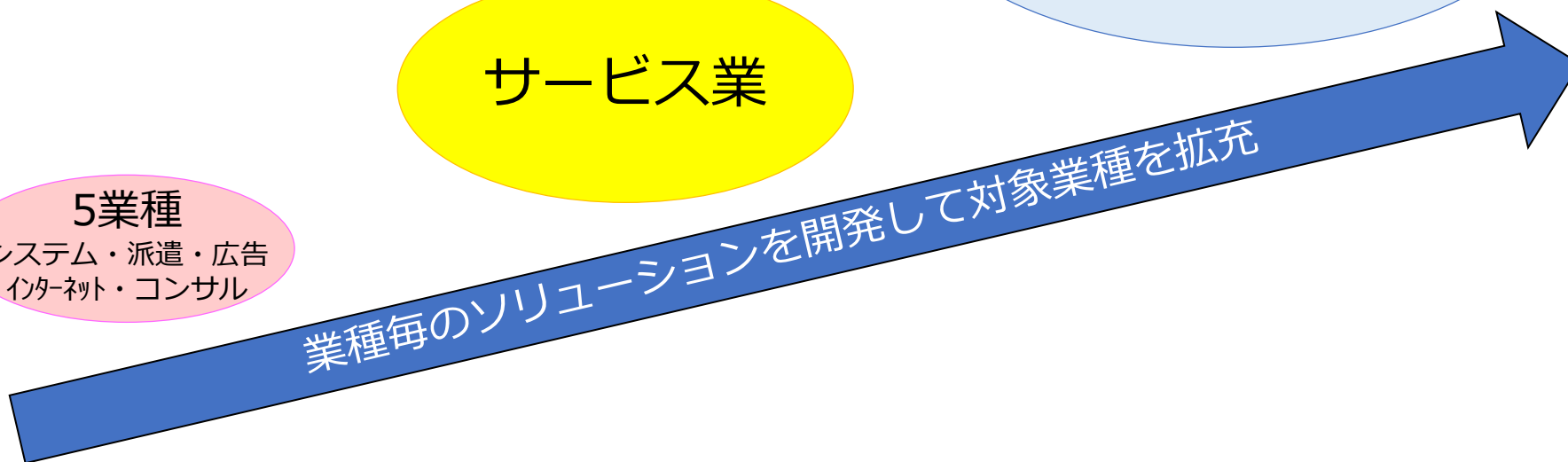
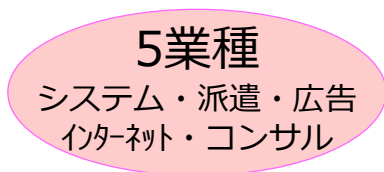
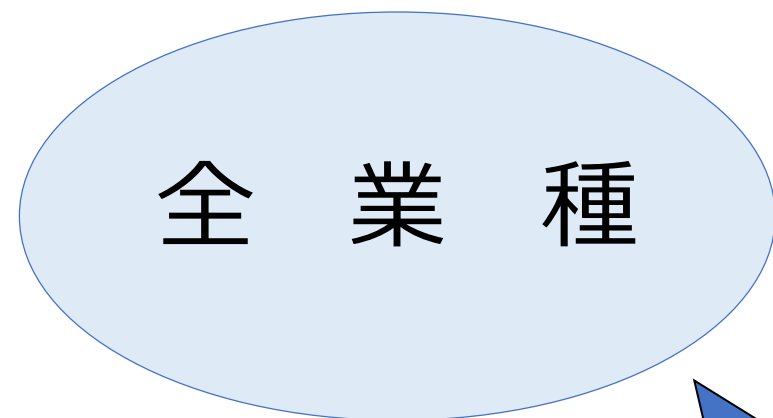
成長戦略③

クラウドERPの対象業種の拡大



市場セグメント	企業数(100名以上)	拡大倍率
国内5業種	3,106	1倍
国内サービス業	44,228	14倍
国内全業種	58,952	19倍

出展：「平成26年経済センサス-基礎調査結果」（総務省統計局）



成長戦略④

営業組織・マーケティング体制の強化



1 販売ルートの新設・強化

1. 新規媒体(work-pj.net)の開設

- 「働き方改革」に有用なシステムとしての認知度UP
- 本媒体を通じた新規集客

2. 各種展示会への出展・協賛

<前期の出展・協賛実績>

出展：ITpro EXPO 2017

Cloud Days 2018（東京・九州・名古屋・札幌）

協賛：BCN全国キャラバン2017（福岡・名古屋・広島・京都）

→全国への拡販、商品・社名の認知度UP

3. 従来型施策の強化・効率化

執筆、広告、SEO、DM、商品HPの拡充など

2 組織・体制の強化

営業要員の継続的な増員および教育

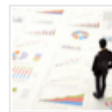
Work-pj.netとは



当社が、パッケージ導入サービスを通じて得た知見や考察を元に、皆様の働き方改革のお役に立つことを目的に開設したwebサイトです。



調査レポート



2018年7月2日

勤怠管理

働き方改革に関する実態調査③ ～労働環境の実態～

2018年3月29日から2018年4月2日にかけて、「経営者・役員・会社員」の1,085名を対象にインターネットによる働き方改革に関するアンケート調査を行いました。第3回は、「労働環境の実態」についてです。初めに企 [...]

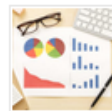


2018年6月11日

働き方改革

働き方改革に関する実態調査②～ITツールの活用～

2018年3月29日から2018年4月2日にかけて、「経営者・役員・会社員」の1,085名を対象にインターネットによる働き方改革に関するアンケート調査を行いました。第2回は「ITツールの活用」についてです。 [...]



2018年5月22日

働き方改革

働き方改革に関する実態調査①～取り組み・具体的な施策～

2018年3月29日から2018年4月2日にかけて、「経営者・役員・会社員」の1,085名を対象にインターネットによる働き方改革に関するアンケート調査を行いました。その結果を複数回に分けてご紹介します。 [...]

ERP/業務効率化



2018年7月9日

ERP/業務効率化

第五回 ミスが発生しやすい業務と注意すべきポイント

業務を行う上で、人為的なミスはどうしても起きてしまいますが、できることならなくしたいものです。ゼロにするのは難しいかもしれませんが、できるだけ発生しないようにする、もしくはミスが起きても修正できるような仕組みがあるほうが [...]



2018年7月2日

ERP/業務効率化

第四回 無駄が発生しやすい間接業務とその対処法

企業は大きく分けると「直接部門」と「間接部門」に分けることができます。直接部門とは、会社の売上や利益に直結する開発や製造、営業部門などを指します。間接部門とは、直接部門を支援する部門のことを指します。人事、総務、経理 [...]

カテゴリ

ERP/業務効率化

プロジェクト関係管理

事例

働き方改革

勤怠管理

工数管理

調査レポート

最新記事



第五回 ミスが発生しやすい業務と注意すべきポイント
2018年7月9日



第四回 IT未活用で意外な効果も IT企業における勤怠管理の意義とポイント
2018年7月9日



第三回 利益体質の企業づくり プロジェクト関係管理のメリット
2018年7月5日



第四回 無駄が発生しやすい間接業務とその対処法
2018年7月2日



働き方改革に関する実態調査③ ～労働環境の実態～
2018年7月2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。