



2019年6月期 第2四半期 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)

2019年2月19日

目次



- 1 2019年6月期第2四半期 決算概要
- 2 2019年6月期 業績予想
- 3 成長戦略
- 4 参考資料（会社及び事業の概要）

1

2019年6月期第2四半期 決算概要

2019年6月期第2四半期 決算概要



単位：百万円	2018/6期 2Q実績	2019/6期 2Q実績	前年同期比		2019/6期 2Q計画	計画比
売上高	575	551	▲25	▲4.3%	587	▲6.2%
売上総利益	248	236	▲13	▲5.1%	-	-
営業利益	87	74	▲13	▲14.8%	83	▲10.9%
経常利益	87	74	▲13	▲14.8%	83	▲11.0%
四半期純利益	61	52	▲9	▲14.5%	58	▲10.4%

- メインビジネスであるパッケージ事業は、新規受注・既存ユーザーからの追加受注・保守・SaaS利用料全てが増加するなど、堅調に推移しています。
- 一方、前期の採用計画未達による工数減の影響、および、一部案件において納入遅延が発生し追加工数が発生したことなどから売上高は減少しました。
- 上記売上減の影響のほか、新卒採用増に伴う教育に関する人件費の増加、パッケージの提案に係る人件費の増加、および、技術者の中途採用に係る採用費の増加などから減益となりました。

最近のMA-EYES新規導入企業

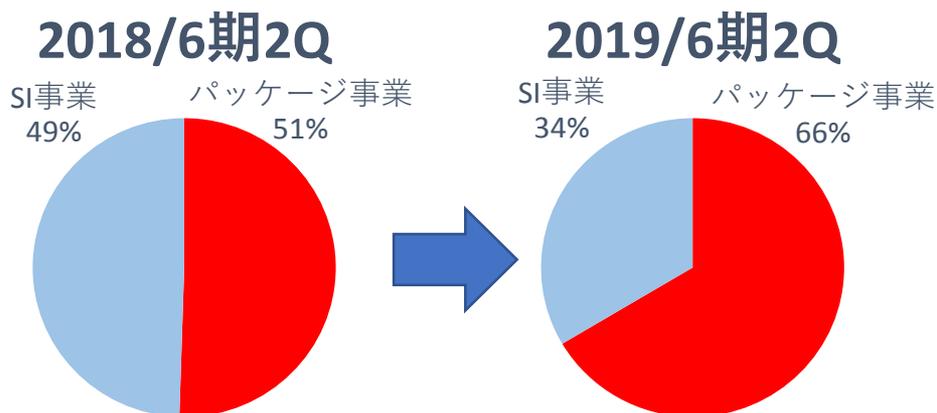


導入企業名	地域・系列等	業種
エル・ティー・エス	東京、東証マザーズ	コンサルティング
北日本コンピューターサービス	秋田	システム
宇部情報システム	山口、宇部興産	システム
新通エスピー	大阪、新通	広告
アウトソーシングテクノロジー	東京、アウトソーシング	システム
東宝芸能	東京、東宝	芸能事務所
AIAD	東京	マーケティング

※2018年1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

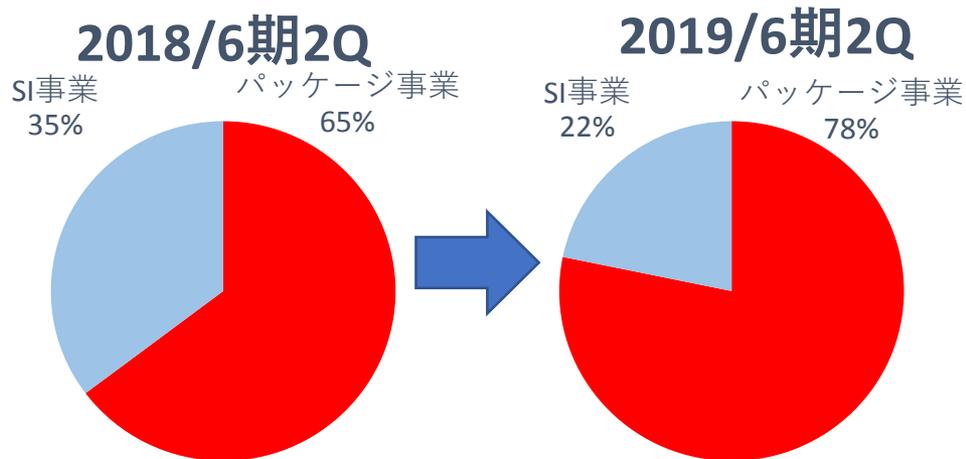
単位：百万円	2018/6期 2Q実績	2019/6期 2Q実績	前年同期比
売上高	575	551	▲25
パッケージ事業	290	366	+76
システムインテグレーション事業	285	185	▲100



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、パッケージ事業の比率が高まりました。

セグメント別利益

単位：百万円	2018/6期 2Q実績	2019/6期 2Q実績	前年同期比
セグメント利益	217	218	+1
パッケージ事業	140	168	+28
システムインテグレーション事業	77	50	▲27

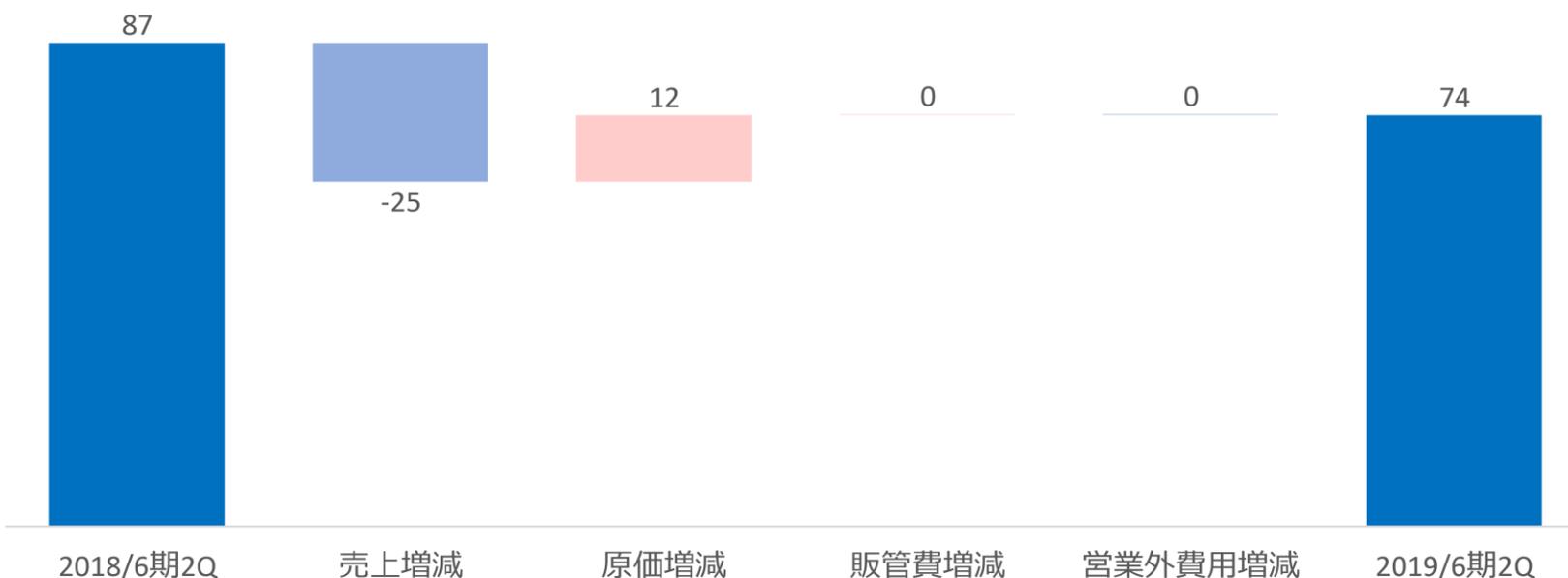


全社売上減の中、セグメント利益の合計が微増となったのは、利益率の高いパッケージ事業の売上が増加したことによります。

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ものの、前期の採用計画未達による工数減の影響、および、一部案件において納入遅延が発生し追加工数が発生したことなどから売上は減少しました。
- 販管費は、新卒採用増に伴う教育に係る人件費、パッケージ提案に係る人件費、技術者の中途採用に係る採用費等が増加しましたが、研究開発費等が減少したため、差し引きでは増減なしとなりました。



トピックス：開発①



MAEYES の建築設計事務所/不動産デベロッパー向けテンプレートを販売開始

The screenshot displays the MAEYES software interface. The main window shows project details for case A00001, '五反田〇〇' (Gomoto), a '店舗' (Store) project. The status is '検討中' (Under Review) and the department is '開発企画部' (Development Planning Dept). The project manager is '佐藤 太郎' (Sato Taro) and the assistant is '山田 花子' (Yamada Hanako). The start date is 2018/11 and the end date is 2020/03. Below this, a '予算' (Budget) table is shown with columns for '費目' (Item), '合計' (Total), and monthly breakdowns from 2018/11 to 2019/04.

費目	合計	2018/11	2018/12	2019/01	2019/02	2019/03	2019/04
売上	2,000,000,000						
土地購入費	90,000,000						
解体費	70,000,000						

建築設計事務所/不動産デベロッパー業界特有の業務に対するカスタマイズを従来と比べ抑えることができ、これまで要していた開発期間を削減し低コストでシステム構築を行うことができます。

また、お客様の様々な要望に柔軟に対応し、企業の要件に合わせたシステム拡張にも柔軟に対応致します。

トピックス：開発②

クラウドERPの機能拡張（アプリケーション部分）

メインターゲットである主要5業種※向けの機能拡張を継続して行ってまいります。※主要5業種=システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

ノンカスタマイズ版で要望の多い機能の開発に着手しています。
これらの機能は、一括導入版にも取り込むことを想定しています。



クラウドERPの機能拡張（基盤モジュール部分）



顧客ニーズの多様化に応えるべく、「次世代MA-EYES」のための技術検討に継続して取り組んでまいります。

トピックス：販売①

フリーランス専門の案件紹介サイト「Humalance」を開始

「フリーランスとの最適なマッチング」をコンセプトに、フリーランスに特化した案件紹介サイトです。

当社が既に信頼関係を築いている多くの企業様からの良質な案件を紹介します。



「BtoBプラットフォーム 請求書」の販売を開始



株式会社インフォーマートとアライアンスパートナー契約を締結し、同社が提供する「BtoBプラットフォーム 請求書」の販売を開始しました。

当社クラウドERP導入時における、電子化・ペーパーレス化要望への対応を強化します。

トピックス：販売②

NTTグループが開発したRPAツール「WinActor」の販売を開始

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・ビジネスブレインズと販売代理店契約を締結し、NTTグループにより開発された純国産RPAツール「WinActor」の販売を開始しました。



弊社ERPとの相乗効果によるワンランク上の生産性を提供します。

「RPAツール×クラウドERPで働き方改革を実践」セミナーを開催



東京・大阪・名古屋で計4回開催。
いずれの会も満席になる盛況ぶりでした。

セミナーでは、RPAツールとERPそれぞれの説明と、それらの効果的な組み合わせを実演を交えつつ紹介しました。

トピックス：販売④



業種アプローチ

9頁のテンプレートリリース以降、**不動産デベロッパー・設計事務所**からの引き合いが活発化しています。

その他の販売強化施策

- ✓ 株式会社オービックビジネスコンサルタントの「勘定奉行」等**他社製品の販売を強化**しています。
弊社ERPとの連携を基本としていますが、単独での取り扱いも行っています。
- ✓ また、**ホスティングサービス**の取り扱い件数も増加しています。
- ✓ 「**WinActor**」**有償トライアル研修**の自社取り扱いを開始しました。
- ✓ 当社社員**8名**が同研修の講師資格を取得したことにより、自社開催が可能になりました。これにより、より先方のニーズを捉えた効率的な提案活動が可能になりました。

2

2019年6月期 業績予想

2019年6月期業績予想

※前回発表から変更なし



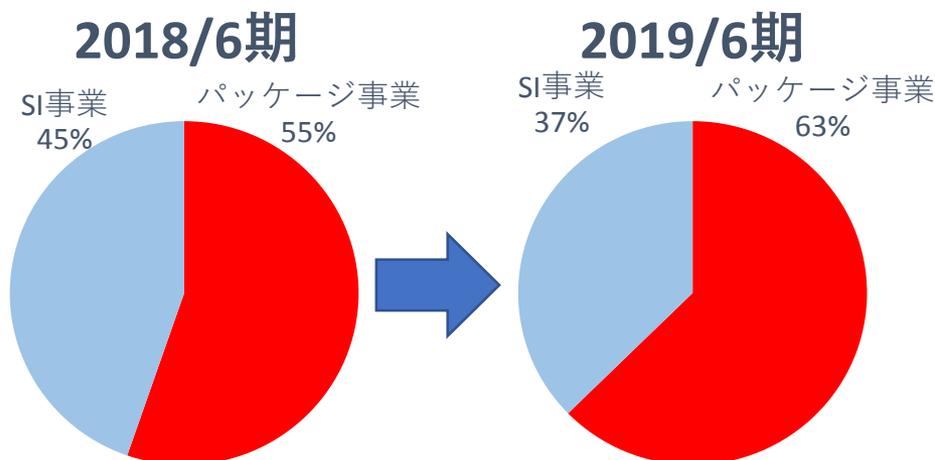
単位：百万円	2018/6期 実績	2019/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,132	1,200	+ 68	+ 6.0%
営業利益	169	180	+ 11	+ 6.7%
経常利益	168	180	+ 12	+ 6.9%
当期純利益	117	127	+ 10	+ 8.8%

- 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。
- 第2四半期までは計画比マイナスでの推移となっておりますが、パッケージの受注は計画通りに推移しており、納入遅延の問題も概ね解消していることから、現時点で通期の予想値を修正する必要は無いものと判断しております。

セグメント別売上予想

※前回発表から変更なし

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



※前回発表から変更なし

- 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。

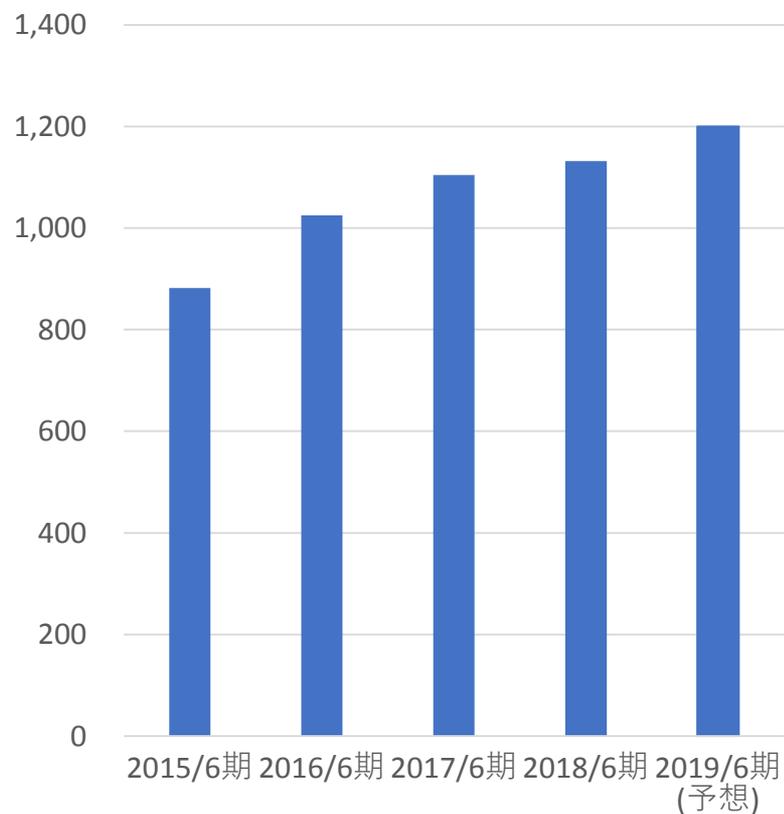
※配当性向は、期末発行済株式数ベースで記載しております。

業績推移



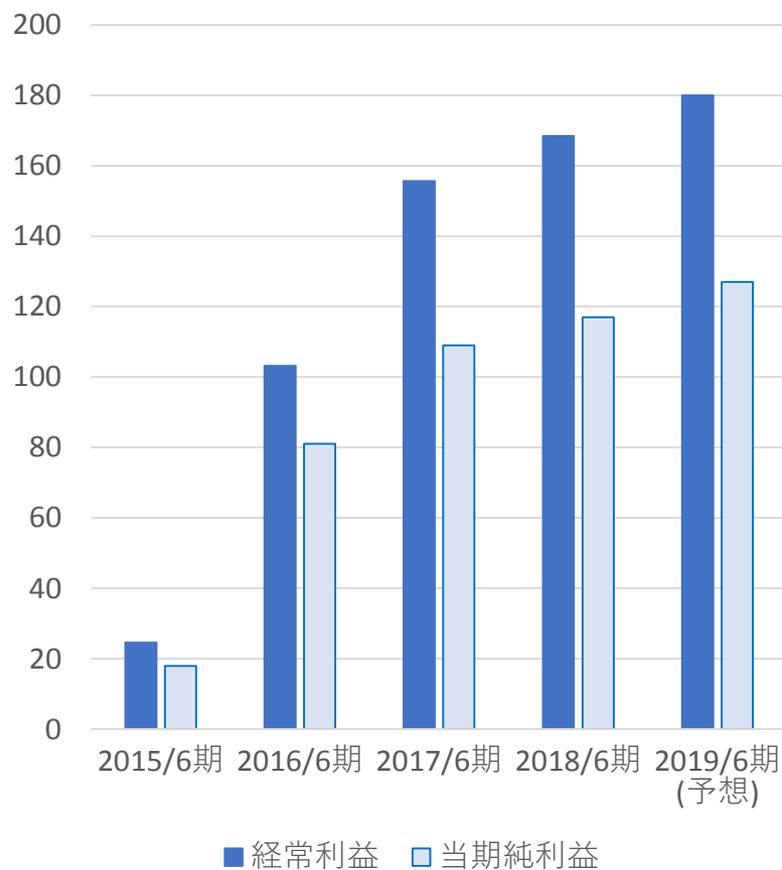
売上高

(百万円)



経常利益/当期純利益

(百万円)



3

成長戦略

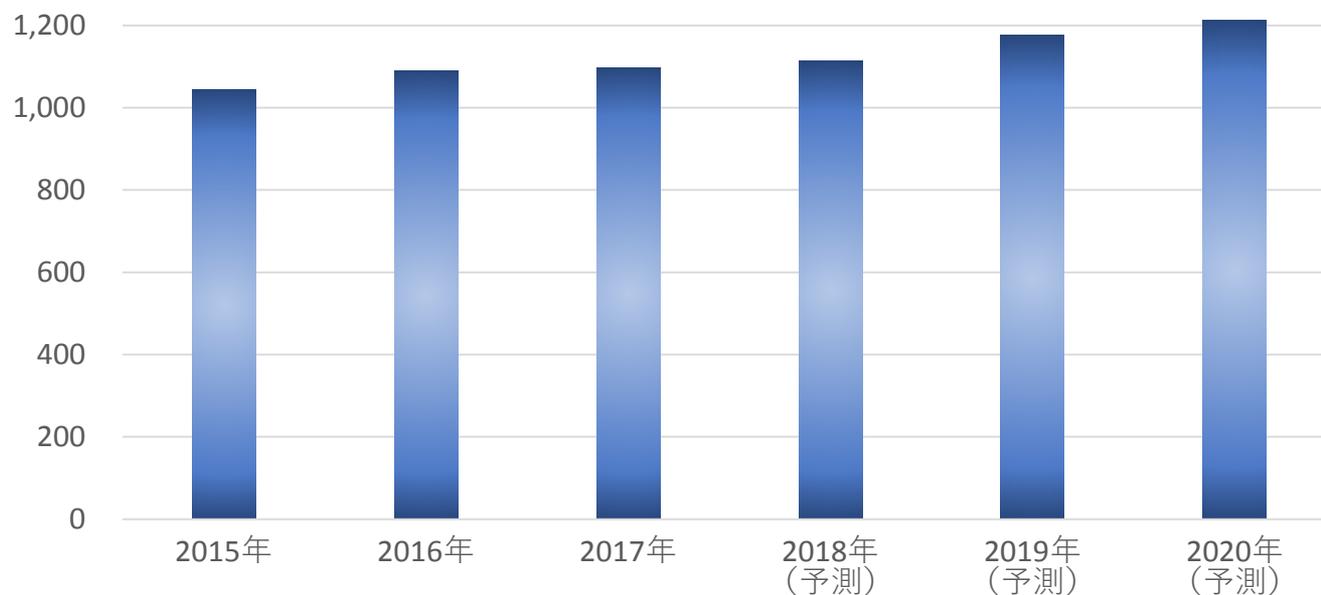
市場動向①

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

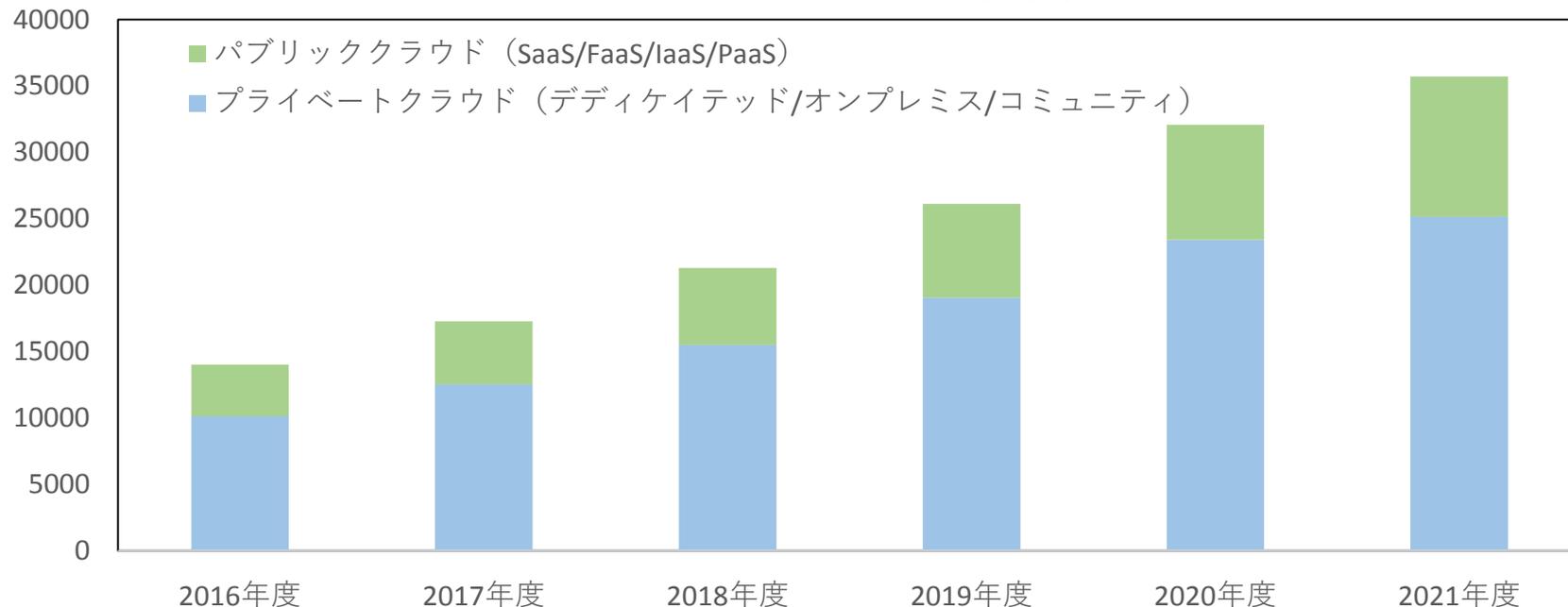
国内クラウドサービス市場



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）

成長戦略骨子および進捗



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

順調に拡販中
上半期は計画以上

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

順調に拡販中

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、プロジェクトツールなどの拡販 →営業組織の強化

立ち上がりは上々

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

売上減も、単価は計画通り上昇

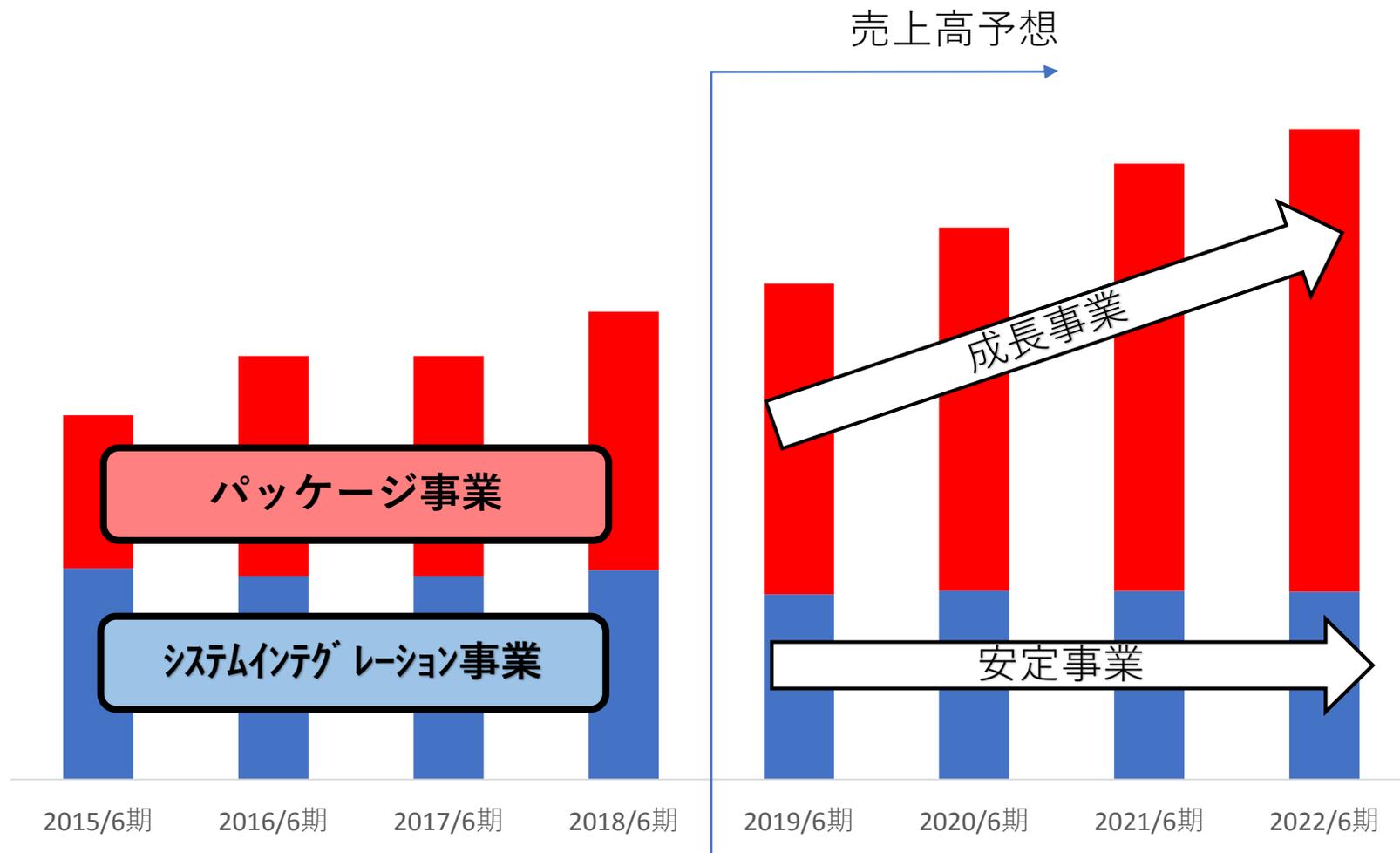
5

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

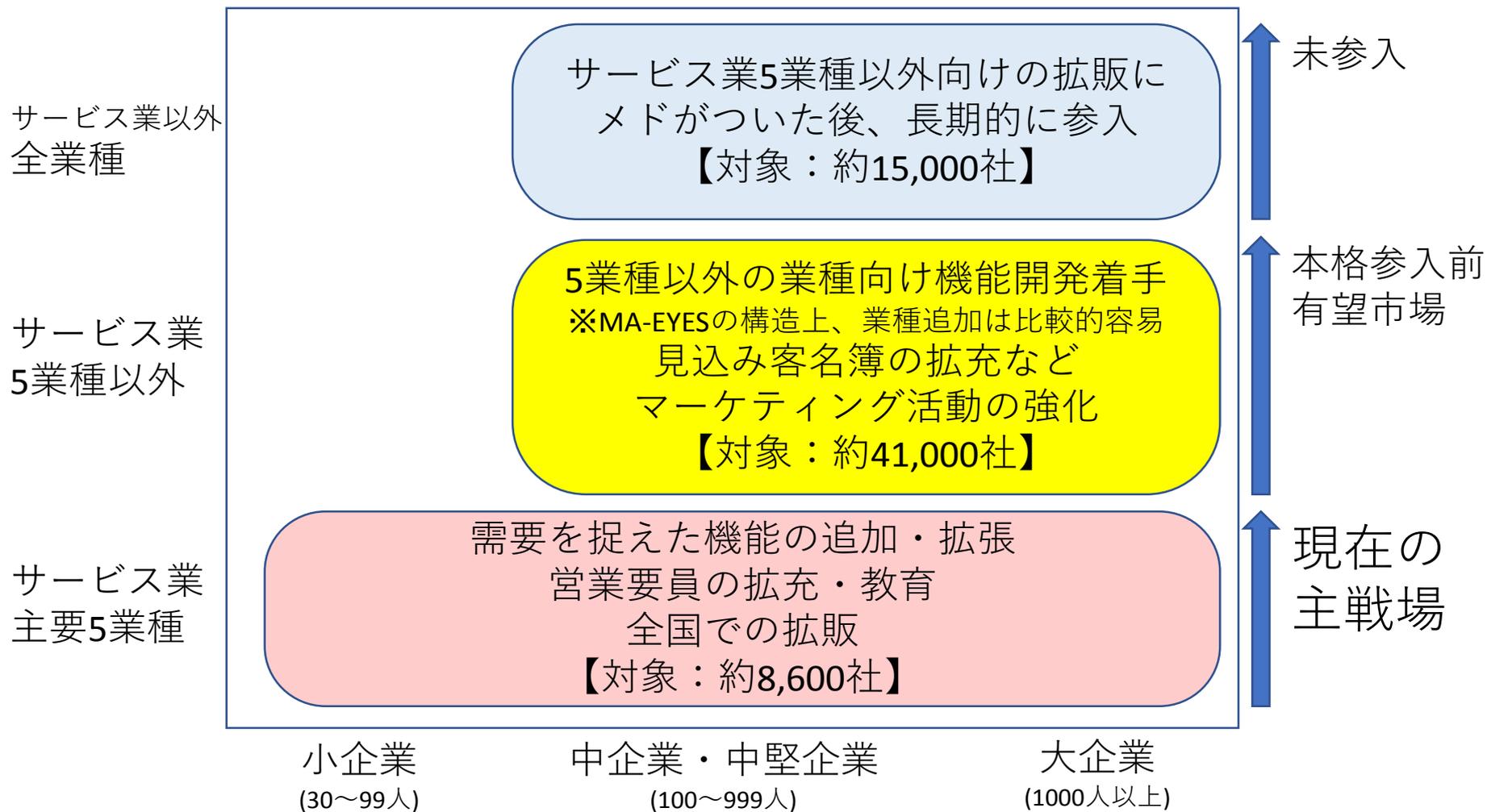
上半期に新業種テンプレートをリリース

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



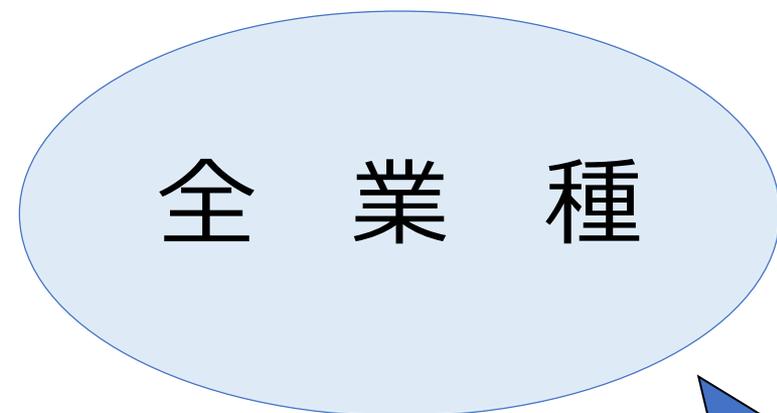
成長戦略③

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. 他社ソフトウェアとの連携強化

- ・ RPAツール「WinActor」

- 「働き方改革」に有用なシステムとしてのMA-EYESの認知度UP

- 有償研修の自社開催による提案レベル～受注確度アップ

- ・ 「BtoBプラットフォーム 請求書」「Jira」など

2. 各種展示会への出展・協賛

- ・ 最近の出展・協賛実績

- 出展：ITpro EXPO、Cloud Days、デジタルイノベーション

- 協賛：BCN全国キャラバン

- 販売エリア拡大を受け、首都圏以外への出展を強化中

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

4

参考資料 (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 **MAGEYES** 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

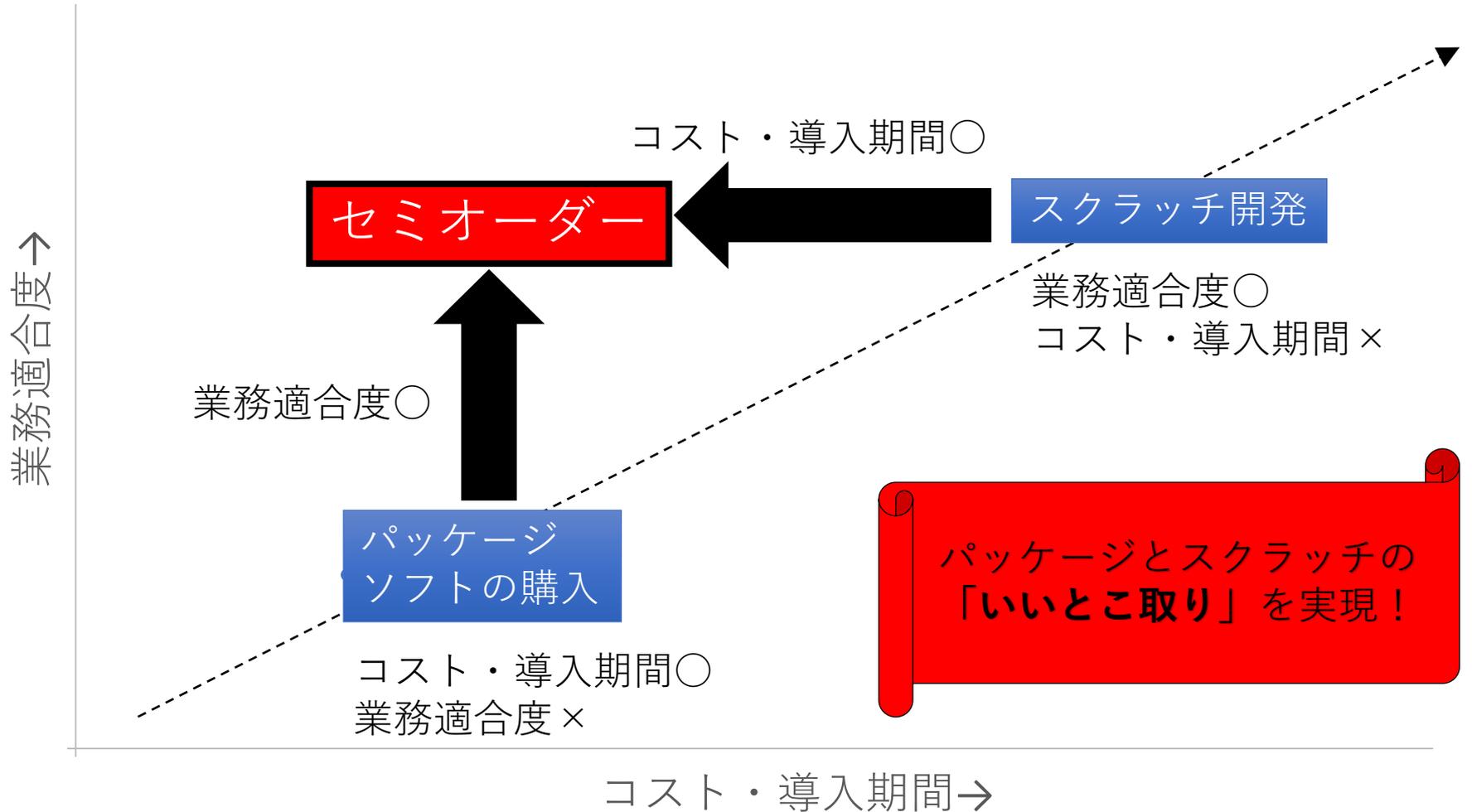
パブリック
クラウド

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



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。