



2019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)

2019年8月22日

目次



- 1 2019年6月期 決算概要
- 2 2020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 決算概要

2019年6月期 決算概要



単位：百万円	2018/6期 実績	2019/6期 実績	前年同期比較		2019/6期 計画	計画比
売上高	1,132	1,128	▲4	▲0.3%	1,200	▲6.0%
営業利益	169	161	▲8	▲4.7%	180	▲10.7%
経常利益	168	161	▲7	▲4.6%	180	▲10.7%
当期純利益	117	111	▲6	▲4.5%	127	▲12.2%

- 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、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微減となりました。
- 上記売上減の影響のほか、新卒の採用増に伴う教育に係る人件費が増加したこと、および、パッケージの営業等に係る人件費が増加したことなどから減益となりました。

最近のMA-EYES新規導入企業

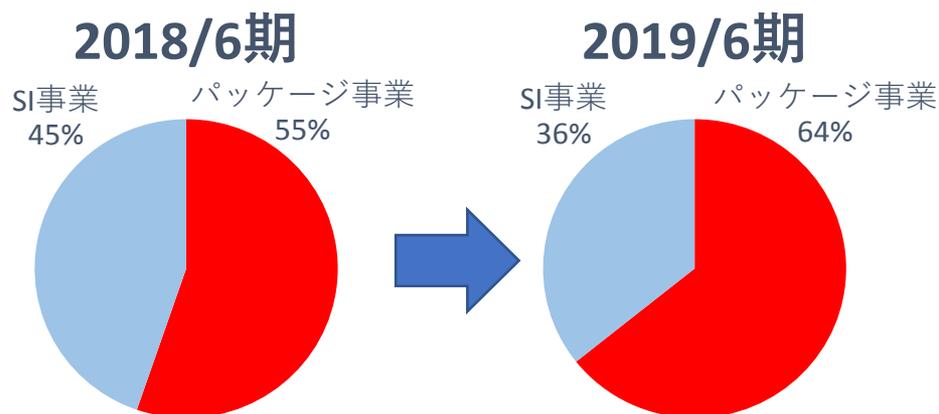


導入企業名	地域・系列等	業種
アウトソーシングテクノロジー	東京、アウトソーシング	システム
東宝芸能	東京、東宝	芸能事務所
AIAD	東京	マーケティング
シスコ	大阪、東レ	システム
東海ソフト	愛知、東証2部	システム
あい設計	広島、あいホールディングス	設計事務所
東京ガスコミュニケーションズ	東京、東京ガス	システム

※2018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

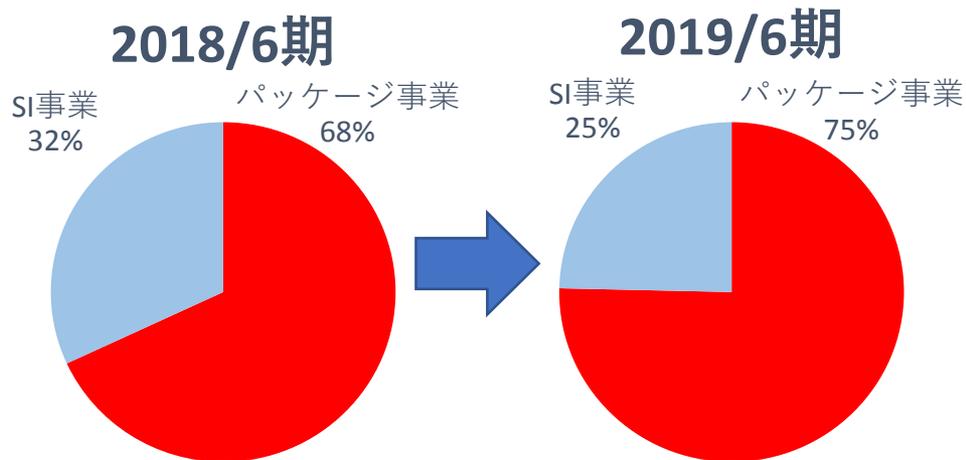
単位：百万円	2018/6期 実績	2019/6期 実績	増減額
売上高	1,132	1,128	▲4
パッケージ事業	626	725	+99
システムインテグレーション事業	506	403	▲103



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大幅に高まりました。

セグメント別利益

単位：百万円	2018/6期 実績	2019/6期 実績	増減額
セグメント利益	446	457	+11
パッケージ事業	303	344	+41
システムインテグレーション事業	142	113	▲30

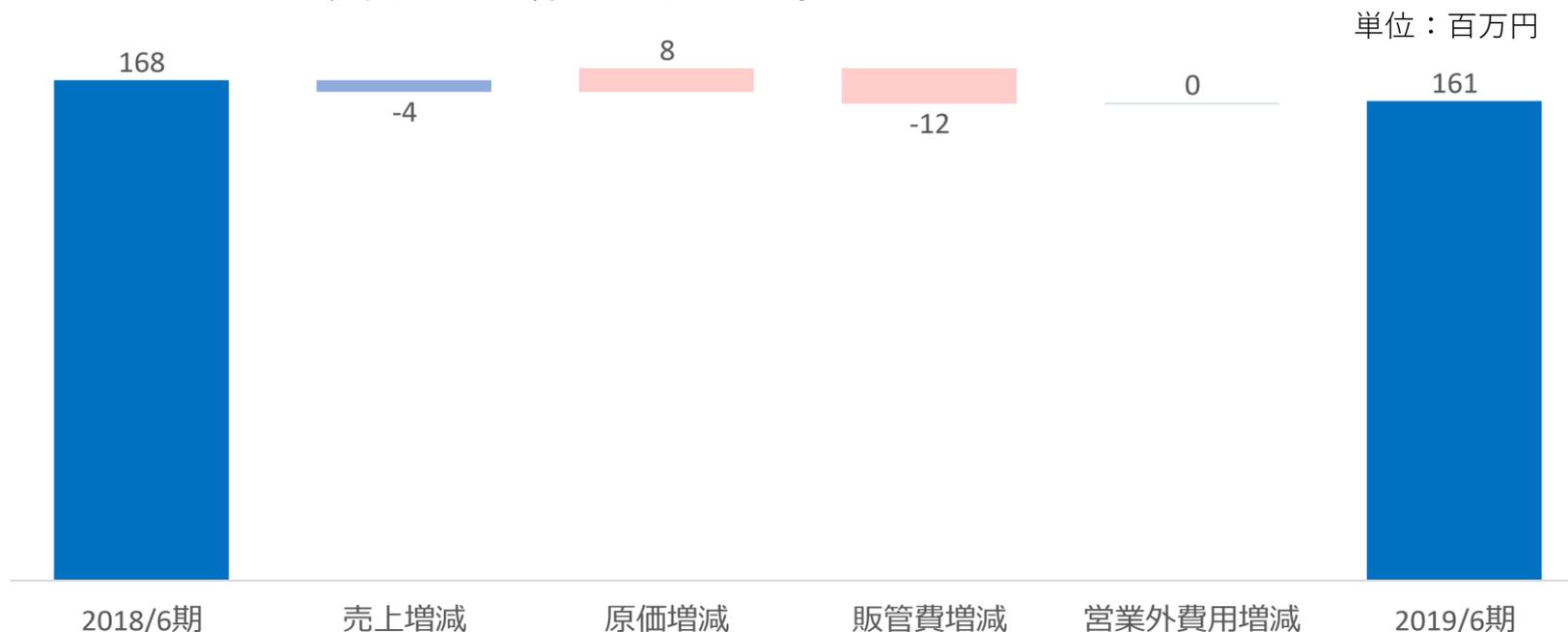


全社売上減の中、セグメント利益の合計が微増となったのは、利益率の高いパッケージ事業の売上が増加したことによります。

経常利益の増減要因



- 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が、利益率の高いパッケージ事業の売上が増加したことから、原価は減少しました。
- 販管費は、新卒採用増に伴う教育に係る人件費、パッケージの営業等に係る人件費などが増加しました。



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). The project status is '検討中' (Under Review). The responsible department is '開発企画部' (Development Planning Dept). The project manager is '佐藤 太郎' (Sato Taro). The start date is 2018/11 and the end date is 2020/03. The budget table below shows the following data:

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



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。



「トラスト・ログインbyGMO」の販売を開始



GMOグローバルサイン株式会社と販売代理店契約を締結し、同社が提供するクラウド型のID管理サービス（IDaaS）である「トラスト・ログインbyGMO」の販売を開始しました。

トピックス：販売②

「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。

株式会社インフォーマート・GMOグローバルサイン株式会社と共催で 「様々なITを使いこなして働き方改革を実現セミナー ～ID管理 × 電子請求書 × RPA × ERP～」を開催

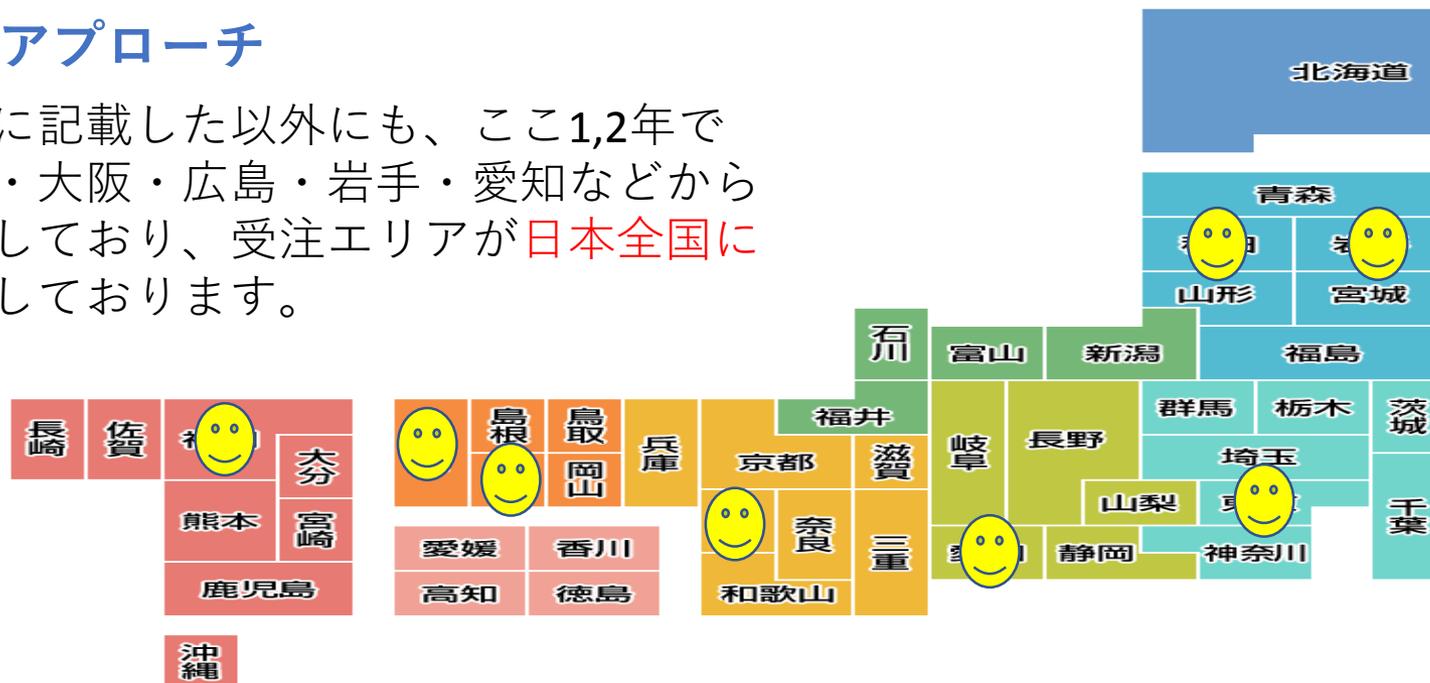
セミナーでは、RPAツール「WinActor」と弊社ERP「MA-EYES」を活用してどのような業務効率化を実現するのか、デモを通じて説明しました。

また、BtoBプラットフォーム請求書との連携事例や、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③

地域アプローチ

5頁に記載した以外にも、ここ1,2年で福岡・大阪・広島・岩手・愛知などから受注しており、受注エリアが**日本全国に拡大**しております。



イベント出展

「**東京デジタルイノベーション2019**」(2月、主催：日経BP社)に出展したほか、受注エリアの拡大を受け、**名古屋・大阪・福岡・札幌**開催分にも出展致しました。

東京 **デジタルイノベーション2019**

トピックス：販売④

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」をはじめとする各種財務会計システムに加え、国産グループウェア「**desknet's NEO**」等**他社製品の販売を強化**しています。

The logo for desknet's NEO, featuring a stylized blue bird-like shape above the text "desknet's NEO" in a bold, blue, sans-serif font.

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、これらを**全国各地に販売**できる体制も整いつつあります。

- ✓ 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。

トピックス：その他

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。

システムインテグレーション事業、パッケージ事業双方の開発リソースの確保が可能であり、それぞれの事業の拡張が見込めます。

経済産業省の「IT導入補助金」対象ITツールにMA-EYESが認定

IT導入補助金は、中小企業・小規模事業者等がITツールを導入する経費の一部を補助することで、中小企業・小規模事業者等の生産性向上の実現を図ることを目的としています。

企業のITツール導入のハードルが下がることで、MA-EYESの拡販が見込めます。

2

2020年6月期 業績予想

2020年6月期業績予想

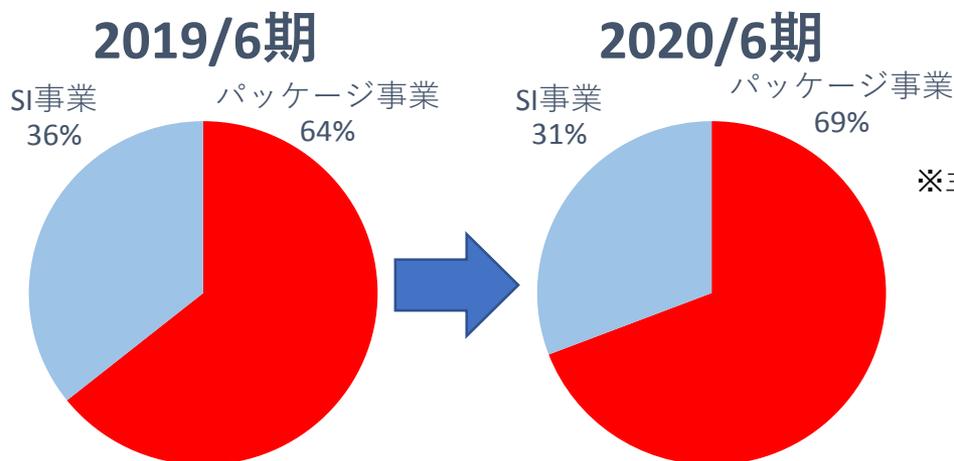


単位：百万円	2019/6期 実績	2020/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,128	1,194	+66	+5.8%
営業利益	161	170	+9	+5.8%
経常利益	161	170	+9	+5.8%
当期純利益	111	124	+13	+11.3%

- 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、採用計画は前年同様に保守的なものとし、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。
- 前期に発生した問題プロジェクトも全て検収されており、また、前期末近くに受注した案件も複数有ることから、期初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	2019/6期 実績	2020/6期 予想	増減率
売上高	1,128	1,194	+5.8%
パッケージ事業	725	826	+13.9%
システムインテグレーション事業	403	368	▲8.7%



●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
※主要5業種＝システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

●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

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。
- 2019年6月期の配当は、1株当たり12円（配当性向16.5%）です。
- 2020年6月期の配当予想は、1株当たり12円（配当性向14.9%）です。

	2016/6期	2017/6期	2018/6期	2019/6期	2020/6期 (予想)
1株当たり配当	11.0円	11.0円	12.0円	12.0円	12.0円
配当性向	15.1%	14.0%	15.1%	16.5%	14.9%

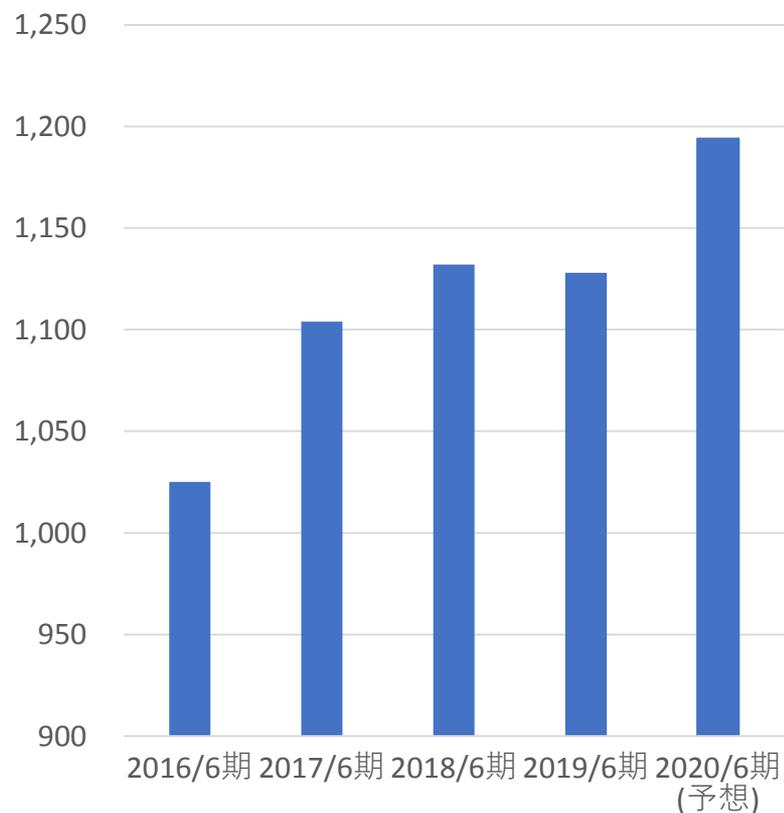
※1株当たり配当は、2017年3月2日に行われた株式20分割の影響を加味しております。

業績推移



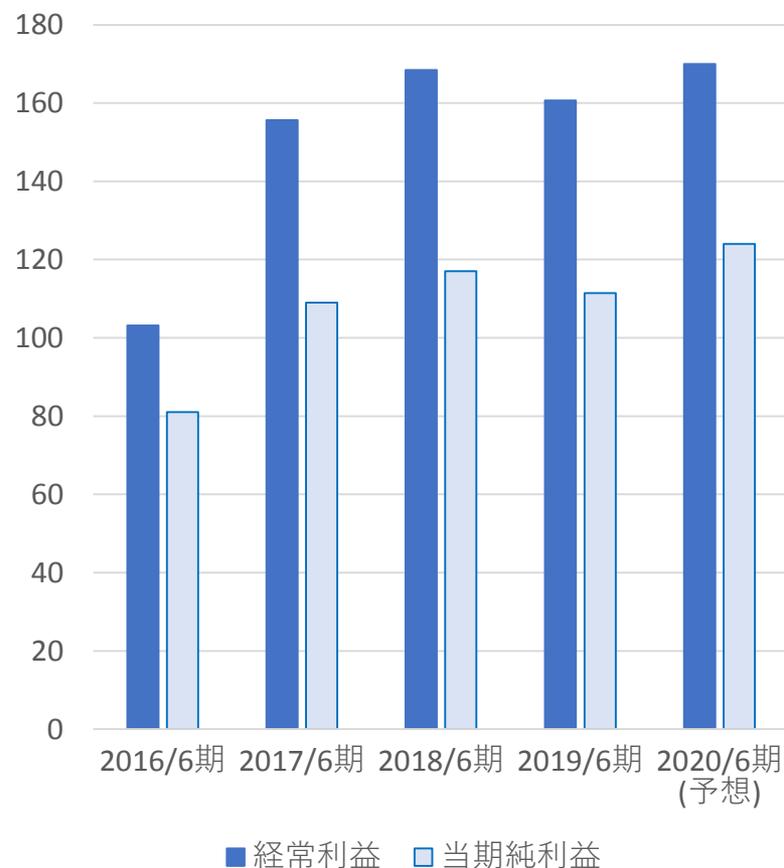
売上高

(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

DX（デジタルトランスフォーメーション）



- スウェーデンのウメオ大学、エリック・ストルターマン教授が2004年に提唱。日本政府においても経済産業省や総務省が中心になり、DXを積極的に推進。
- 経済産業省によるDXの定義：
企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること
- ビーブレイクシステムズの対応：
企業の業務効率化による競争優位性確立 → パッケージ事業
ITによる企業の業務変革のサポート → システムインテグレーション事業

企業のDX≡当社事業

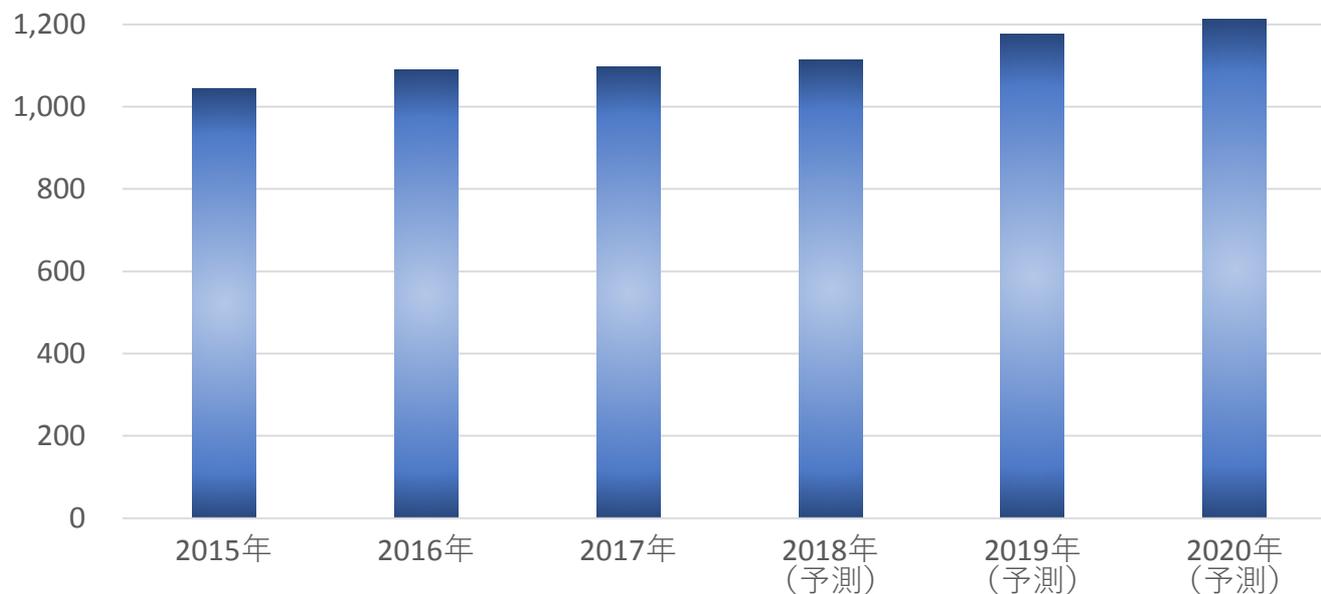
市場動向②

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③

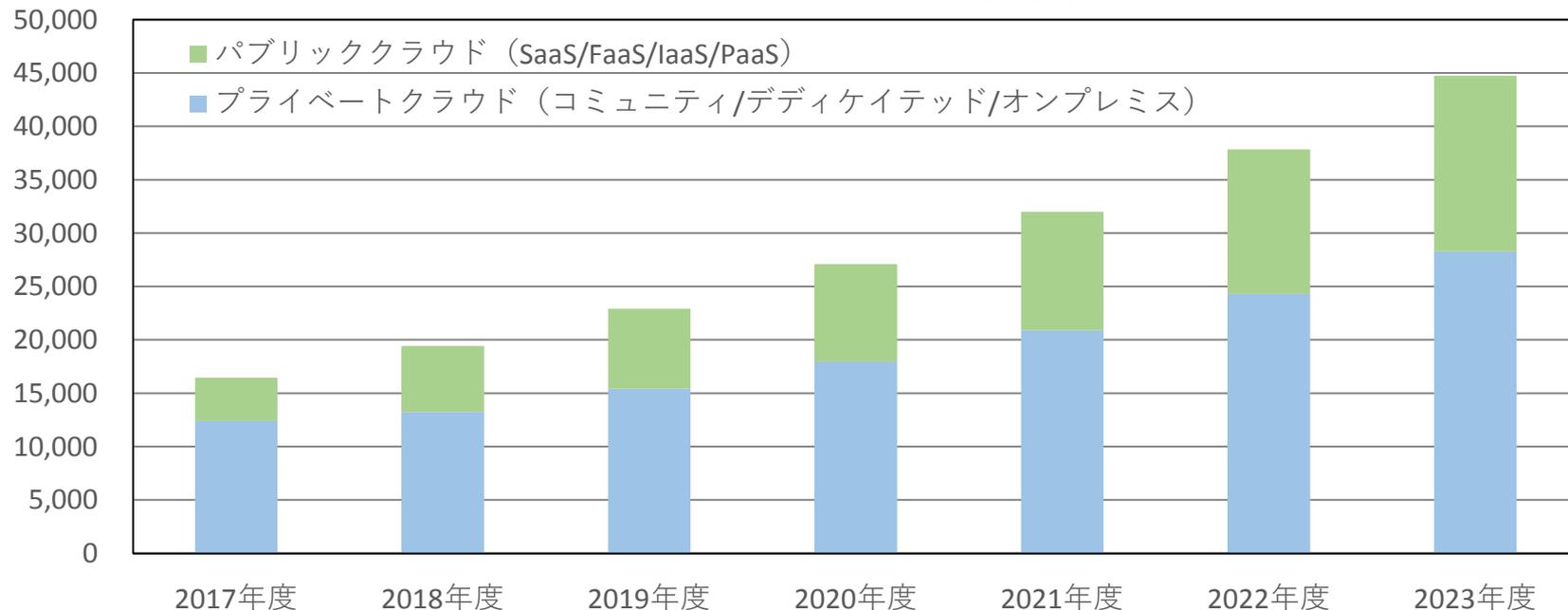
国内クラウドサービス市場



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。

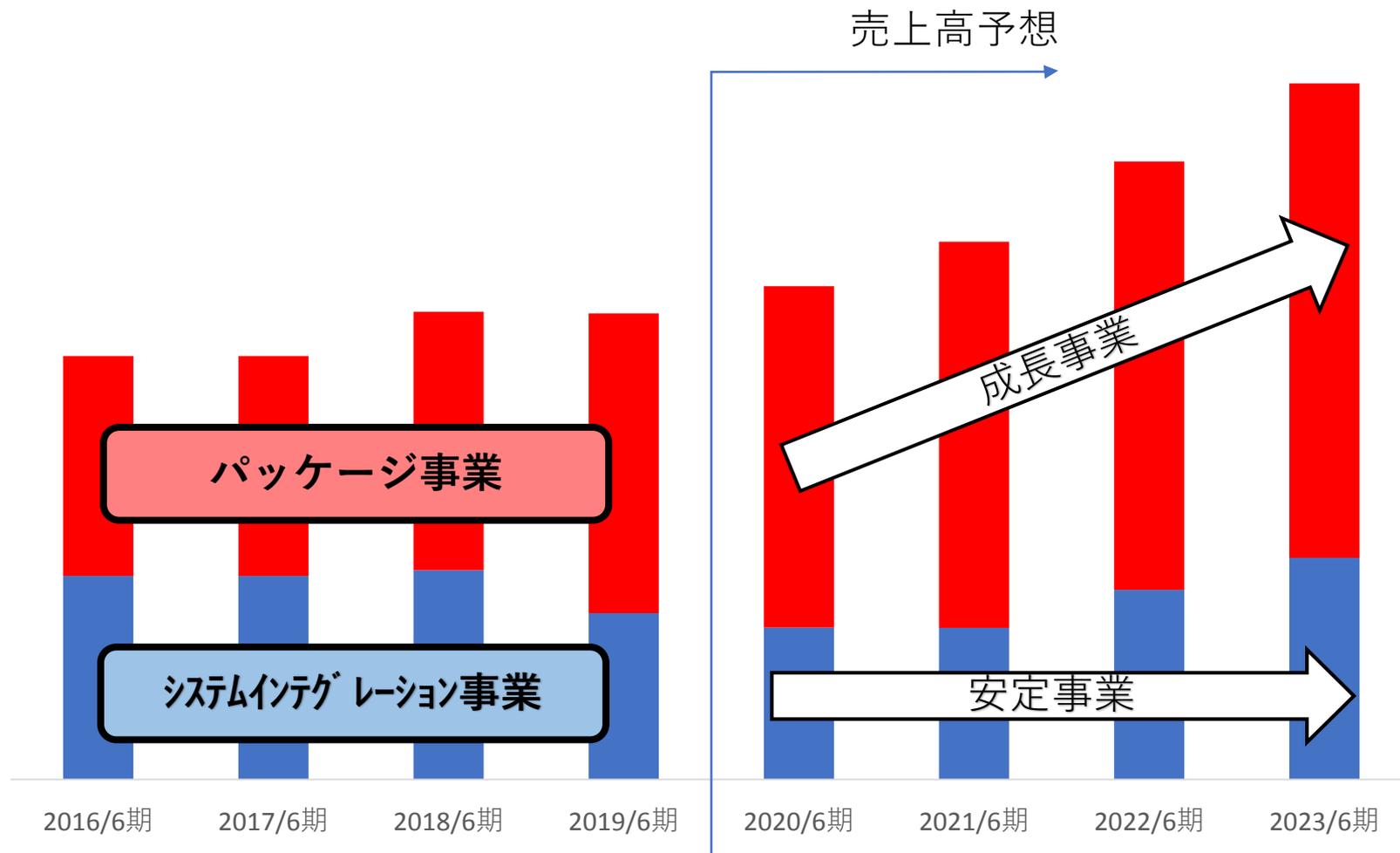
単位：億円

国内クラウドサービス市場規模 実績・予測



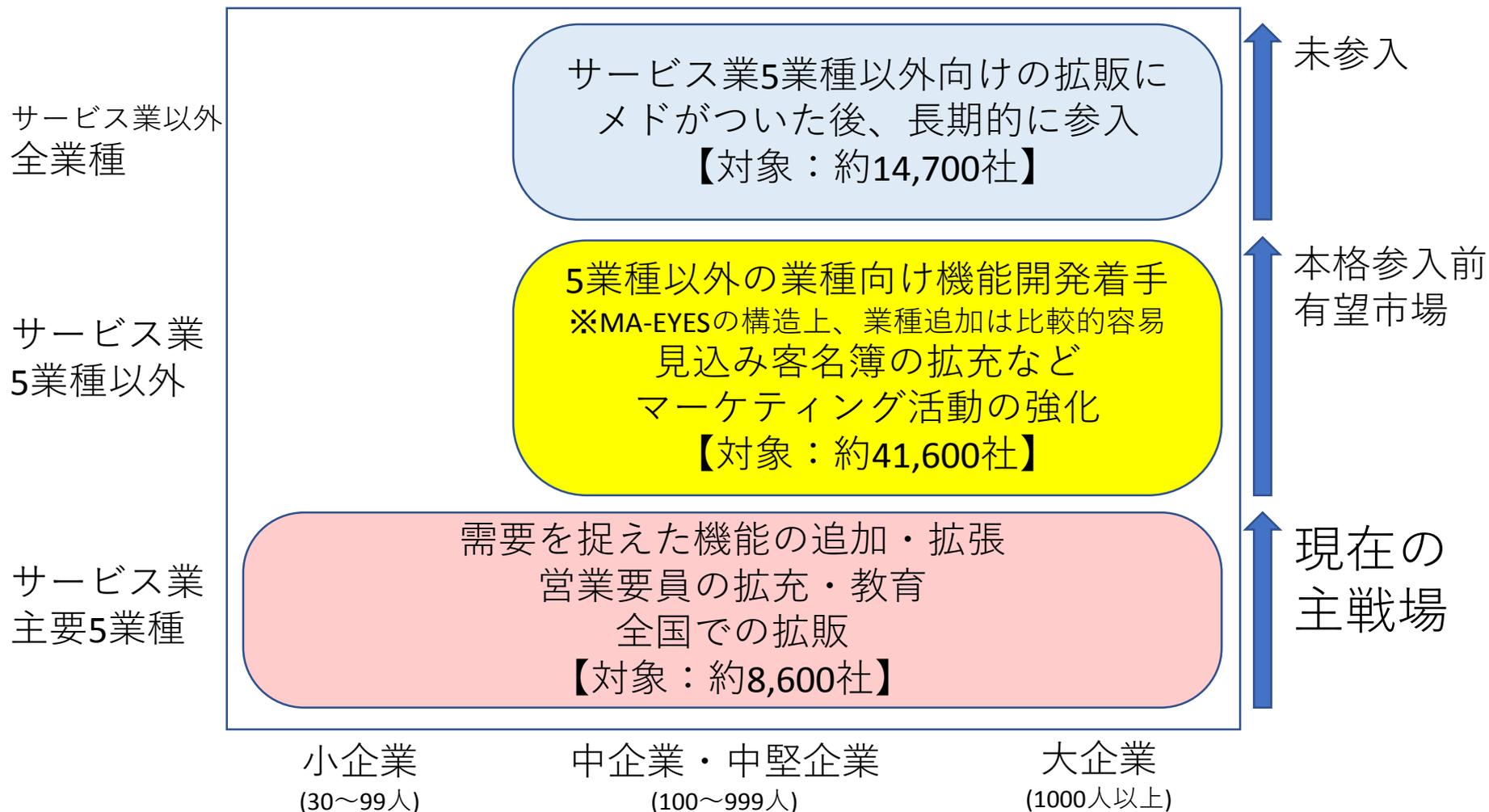
出展：株式会社MM総研「2019年国内クラウドサービス需要動向調査」（2019年6月11日発表）

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



出展：「平成28年経済センサス-活動調査」（総務省統計局）

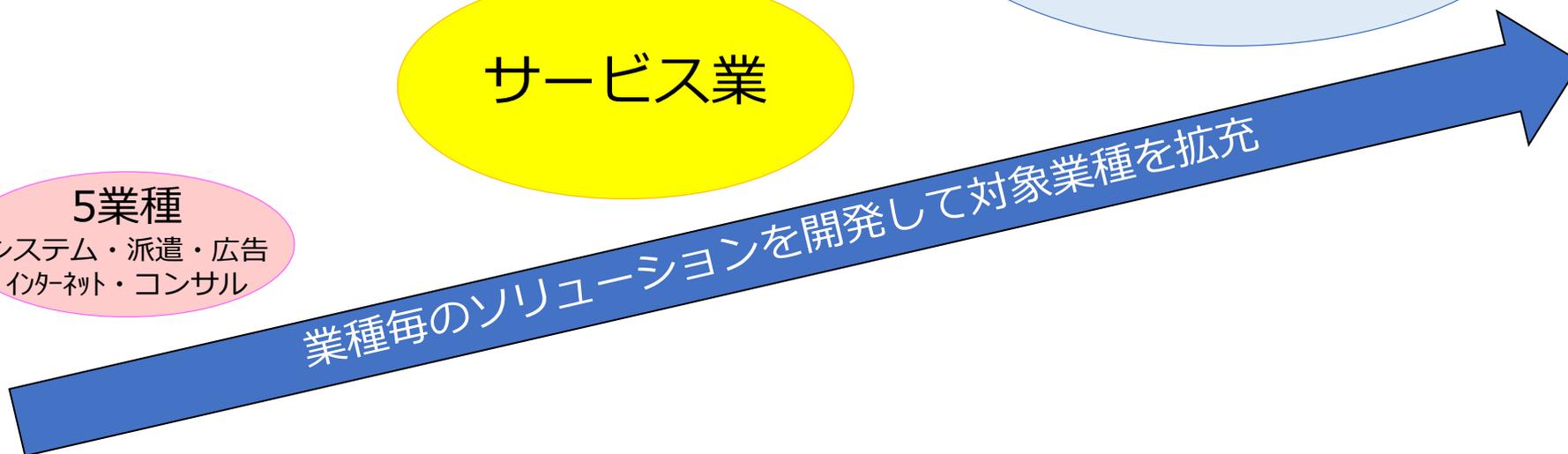
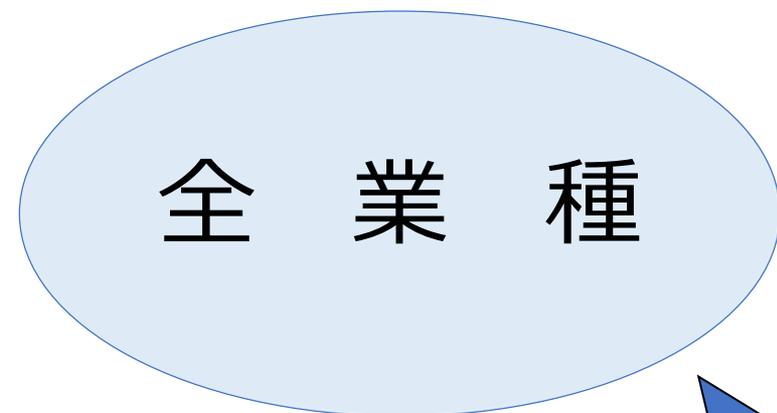
成長戦略③

クラウドERPの対象業種の拡大



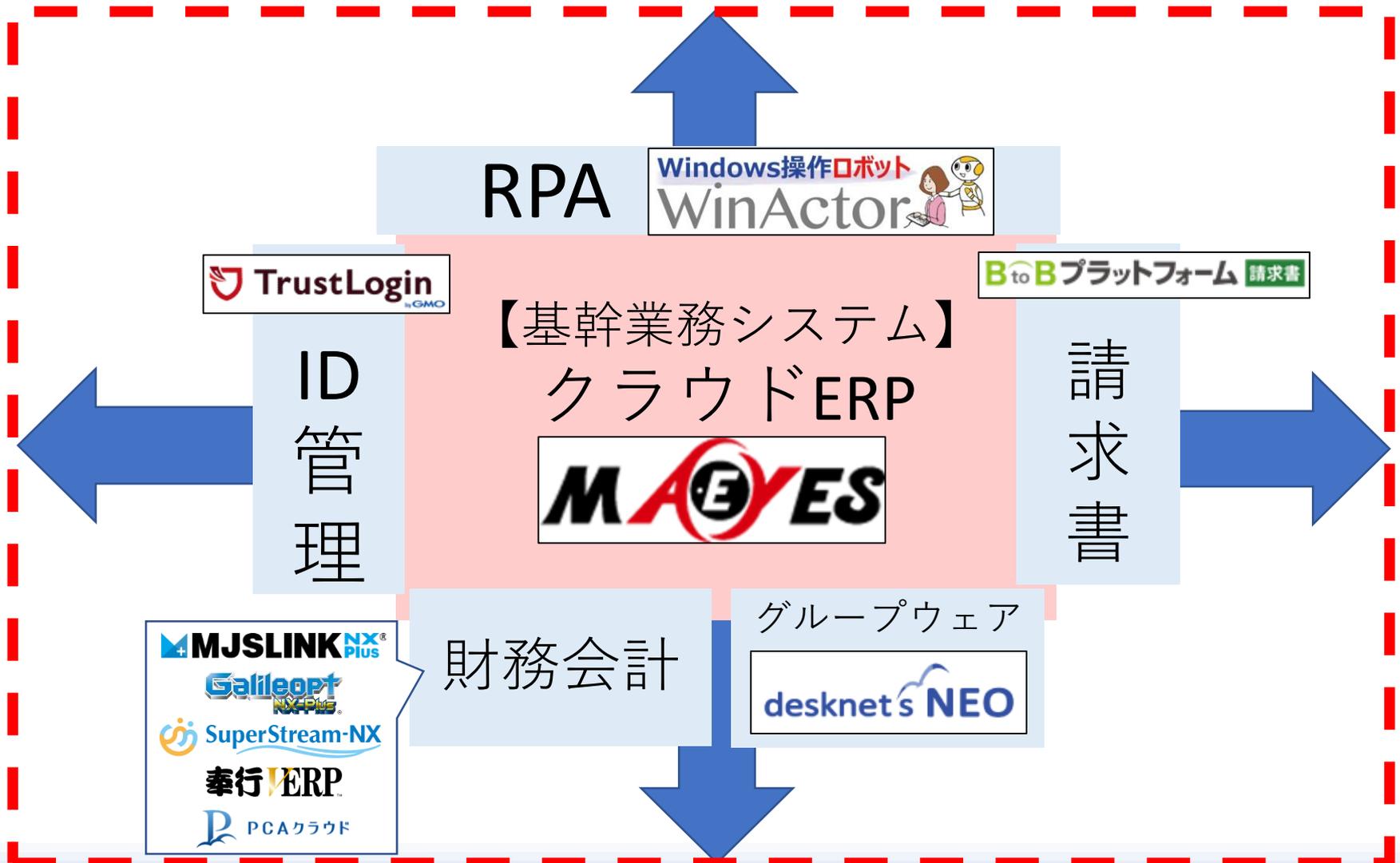
市場セグメント	企業数(100名以上)	拡大倍率
国内5業種	3,204	1倍
国内サービス業	44,834	約14倍
国内全業種	59,537	約19倍

出展：「平成28年経済センサス-活動調査」（総務省統計局）



成長戦略④

関連商材によるビジネス拡大



成長戦略⑤

営業組織・マーケティング体制の強化



1

パッケージ販売ルートの新設・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」「トラスト・ログインbyGMO」
「desknet's NEO」など取扱い商材を拡大
- ・ 共催セミナーの開催

2. 各種展示会への出展

- ・ 最近の出展・協賛実績
出展：デジタルイノベーション（東京・名古屋・関西・九州・札幌）
→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

システムインテグレーション事業の体制強化

Humalanceによる開発リソースの拡充

3

組織・体制の強化

営業要員の継続的な増員および教育

具体的アクションおよび進捗①



1

MA-EYES[一括版]の拡販

全国への拡販、1件当たり受注規模・単価の拡大
→機能拡張、営業組織・マーケティング活動強化

全国拡販は順調
受注規模・単価も
拡大している

2

MA-EYES[SaaS版]の拡販

ノンカスタマイズ版を重点的に拡販
→導入サポートサービスの拡充、導入体制強化、
営業活動拡大

体制拡充済
前期ノンカスタ
受注は大幅増加

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、
グループウェアなどの拡販 →営業活動拡大

会計・RPA・グループ
ウェアを受注し立上
りは順調

具体的アクションおよび進捗②



4

システムインテグレーション事業の売上・利益アップ

パッケージ事業とのシナジーを求めつつ
高単価案件を受注
外部リソースの活用を推進

前期売上減も、
単価は計画通り
上昇
Humalanceも寄与

5

中期的な投資

次世代MA-EYESの本格開発に着手

今期より、
本格的に開発中

6

前期に顕在化した問題への対応

プロジェクト納期遅延の再発防止対策の実施

見積ルールの改善
PMO機能の改善を
実施

4

参考資料 (会社及び事業の概要)

会社概要



(2019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	2億3263万円
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	118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、 社会の発展に貢献する 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 **MAEYES** 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・・・0～500万円*
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

E R P = 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
725百万円 (64%)	売上高	403百万円 (36%)
344百万円 (75%)	利益	113百万円 (25%)
47.5%	利益率	27.9%
58名	配置人員数*	39名
景気変動の影響を受けやすい	特徴	景気変動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)

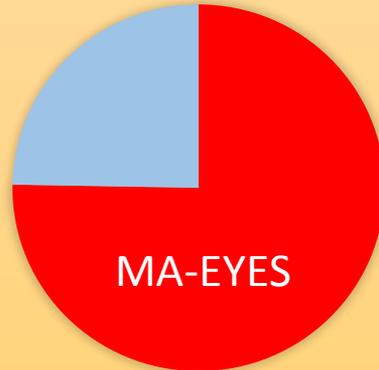
*配置人員数は、2019年6月末時点、その他は2019/6期実績

クラウドERP

当社の主力製品

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

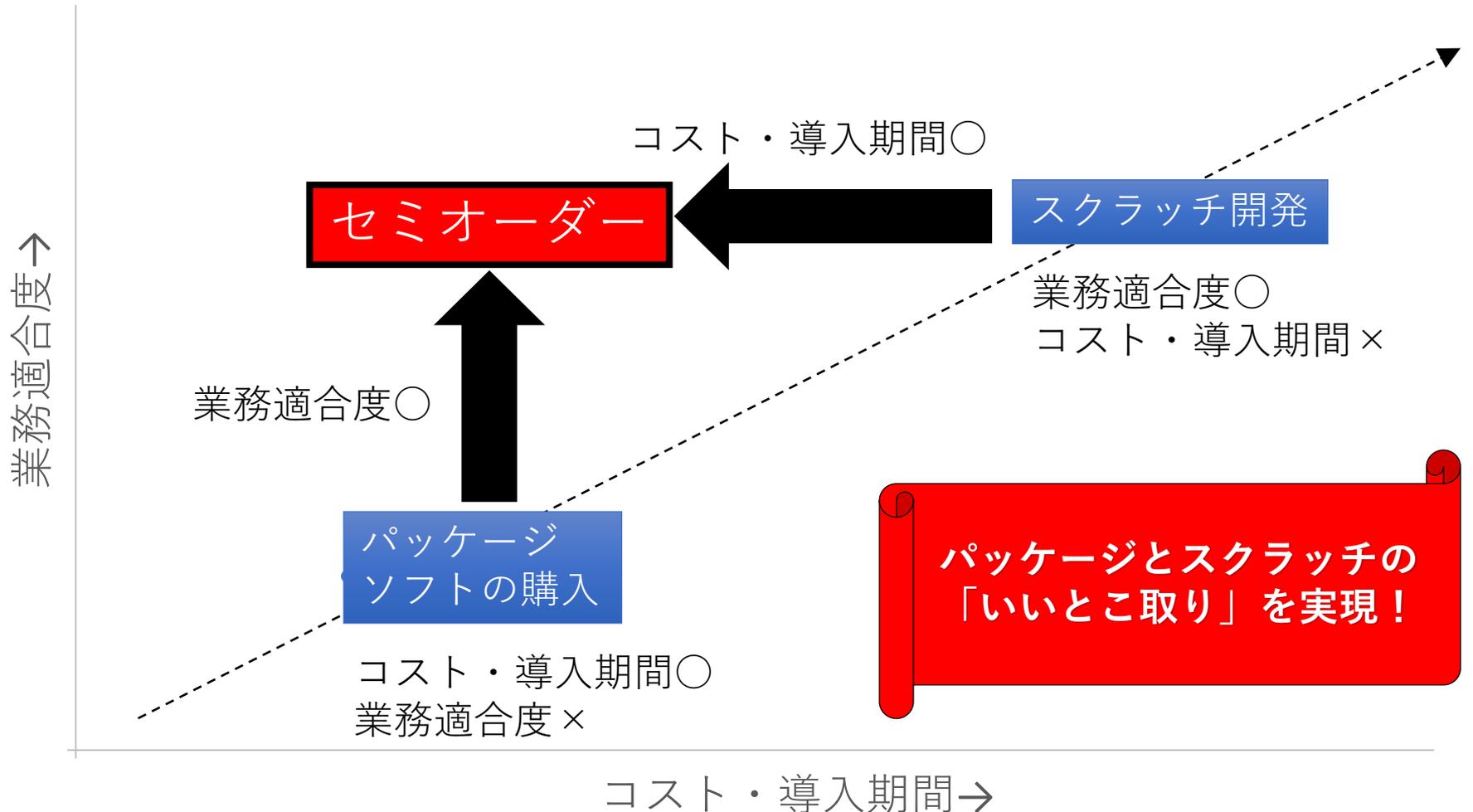
パブリック
クラウド

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。