



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ビーブレイクシステムズ  
(東証マザーズ：3986)

2021年11月

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競争力の源泉
- 5 事業計画
- 6 リスク情報

1

# 会社概要

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	2億3263万円
代表者	代表取締役社長 白岩 次郎
主な事業内容	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	124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及びサービスを世に広める活動を通じて、 社会の発展に貢献する 一、従業員は常に一流を目指す

(2021年6月末時点)

# 会社概要：創業の経緯

創業者であり代表取締役社長である白岩次郎は、マウスもWindowsもなかった時代に、自作のゲームプログラムをパソコン雑誌に応募するような少年であった。



高校時代に周りの優秀な友人たちに負けたくないとの思いから、起業を強く意識するようになる。  
大学時代には「**20代で会社を作って独立する**」と周囲に宣言

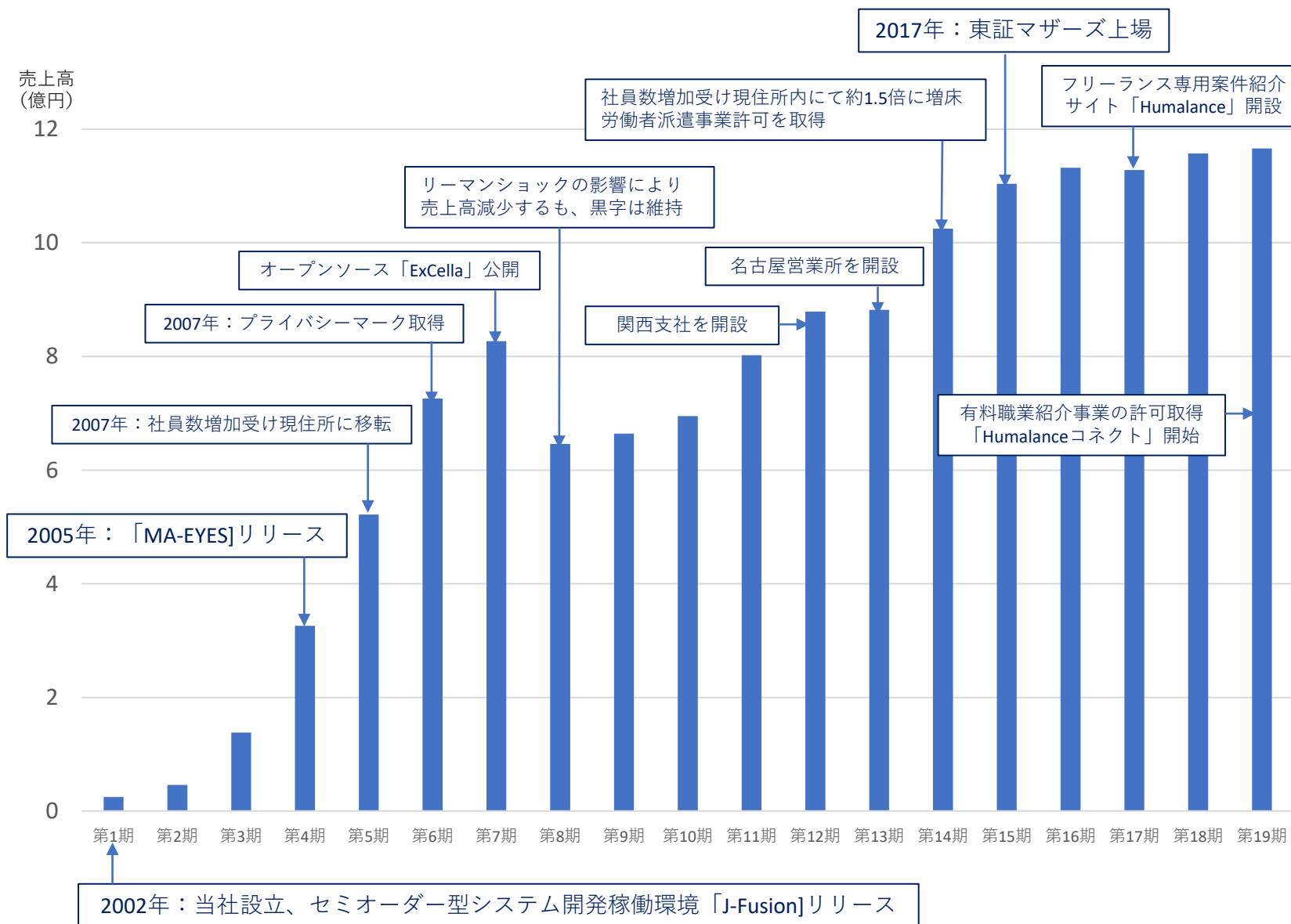
新卒時には、「将来会社を運営するときに必要となるスキルを得る」ために銀行を選択。  
都内支店及び国際金融開発部にて勤務



3年後、ITで起業することを考え、ERPの世界的大手であるSAPジャパンに転職し、**ERP導入コンサル**に。**システム開発に存在する非効率やムダ**の存在を知り、企業向けシステムの開発を簡単・効率的に行えるソフトウェア（現在のMA-EYESの原型となるもの）を着想

**2002年に29歳で当社設立**

# 会社概要：沿革



2

# ビジネスモデル

- 当社の事業セグメントは、

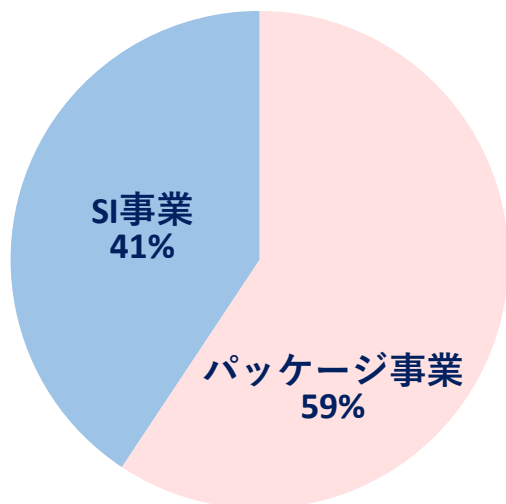
パッケージ事業

と

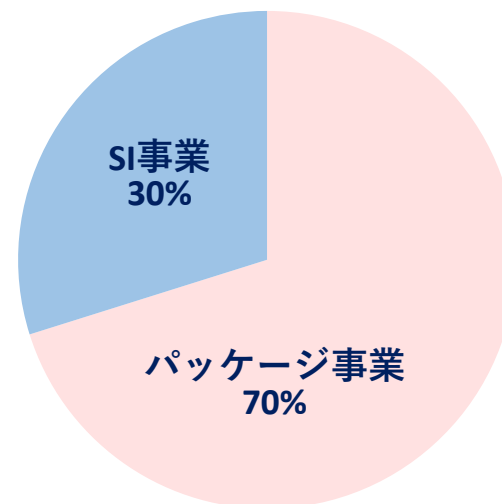
システムインテグレーション事業

- 2021年6月期における売上・利益の構成比率は以下の通り

セグメント別売上高



セグメント別利益





# ビジネスモデル：両事業の特徴

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
692百万円（59%）	売上高	474百万円（41%）
289百万円（70%）	セグメント利益	123百万円（30%）
41.7%	同利益率	25.9%
70名	配置人員数*	29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）

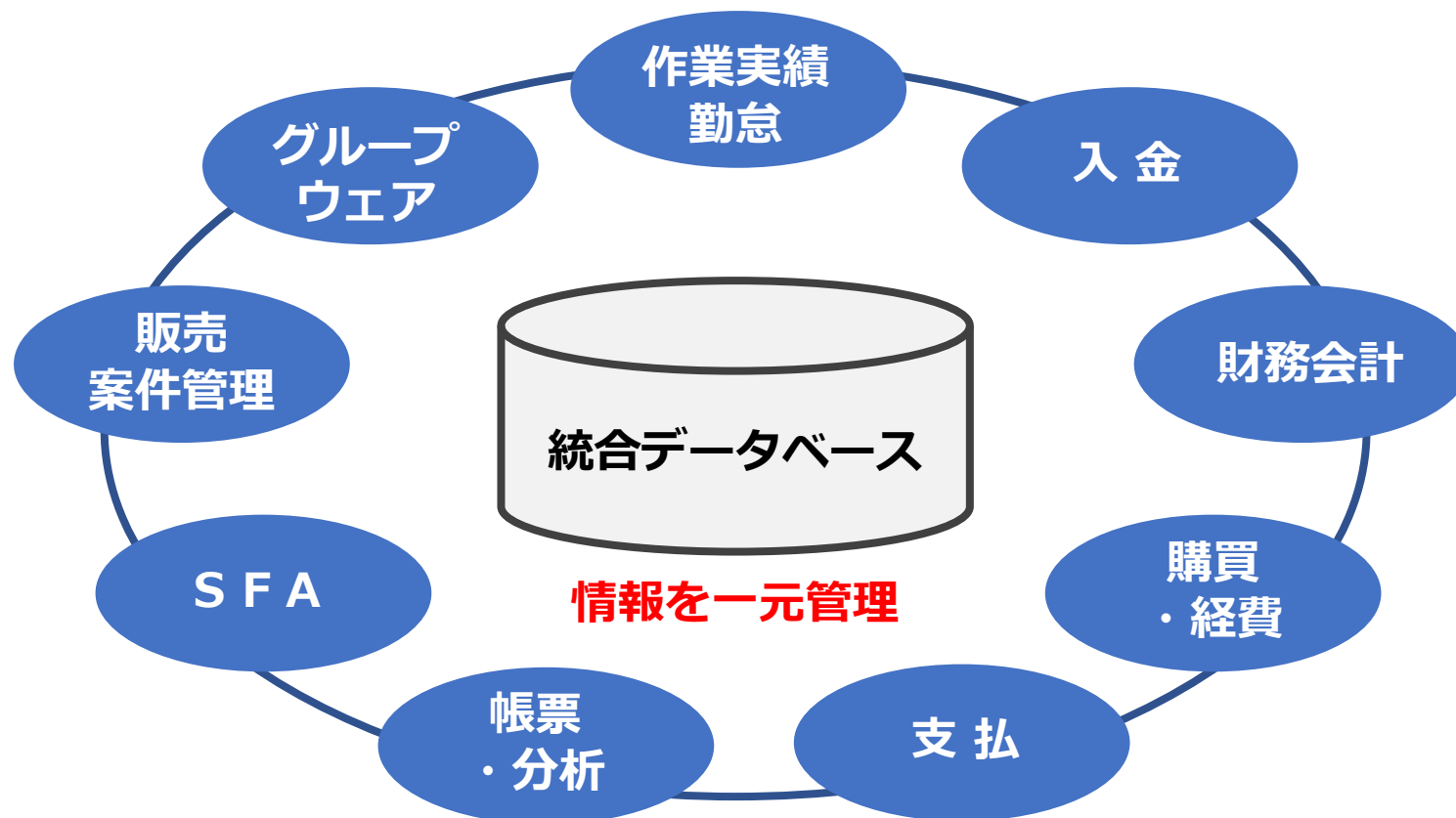
\*配置人員数は2021年6月末時点、その他は2021/6期実績

## ■ 2つの事業に取り組む理由

- 2つの事業を実施することで、**パッケージ開発の繁閑**による人員余剰or不足を**自社内のリソースで調整**し、また、景気変動による影響を極小化し、**安定した売上を計上**することが可能
- システムインテグレーション事業で多様な技術要素に触れることにより、技術的なノウハウを収集し、**自社の技術力アップ**に貢献している

# ビジネスモデル：「ERP」とは

ERP = Enterprise Resource Planning の略語  
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や**働き方改革**に貢献

## ・クラウドERP **MAEYES** (エムエーアイズ) の特徴

- ✓ 「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
- ✓ サービス業の業務全般をサポートする豊富な標準機能を用意
- ✓ 「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
- ✓ 「一括導入版」と「SaaS版」を選択することが可能

業務とマッチした満足度の高いシステム



ひとクラス上をいく、  
**信頼性・運用性・快適性。**

導入満足度の高さこそがMA-EYESの強みです

一括導入、SaaS型導入対応

セミオーダー構築にも対応

結局のところ **MAEYES** で何ができるのか？

- ① プロジェクトの収支・予実の正確な把握
- ② 経営判断に必要な情報のスピーディーな把握
- ③ 月次決算の早期化
- ④ 詳細なプロジェクト原価管理
- ⑤ 内部統制への対応を強化
- ⑥ 業務の効率化
- ⑦ 業務システムにかかるコストの低減
- ⑧ 将来的な売上・利益の見通しの把握



企業の課題を的確に解決！

## • **MAEYES** 「一括導入版」 「SaaS版」とは

### 一括導入版

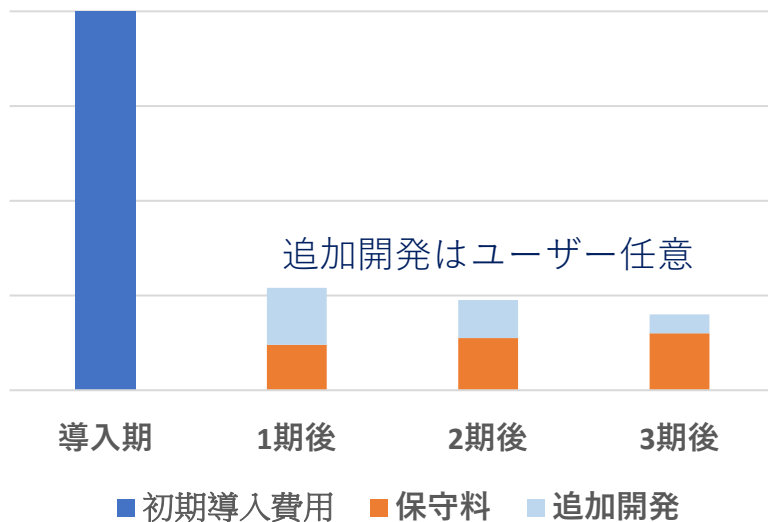
- ユーザー環境にインストールして利用  
ホスティングによるクラウド利用も可能
- 導入/保守費用は、開発規模に依存

### SaaS版

- 必要な機能のみを月額料金制で利用  
クラウド環境にて利用
- 利用料は、利用する機能と人数に依存

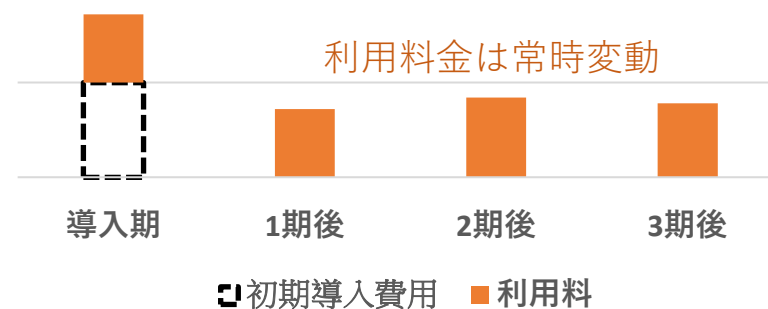
一括導入版の売上計上のイメージ

初期費用は標準的規模で1000～3000万円



SaaS版の売上計上のイメージ

初期費用はゼロのケースもあり





ラインナップ

と

対象業種

プロジェクト型企業向け

プロジェクト管理機能を中心に、  
業務に必要な機能を装備

システム開発

インターネット

コンサル

広告業向け

広告業界特有の  
一連の業務の  
情報を一元管理

広告

派遣業向け

派遣スタッフの  
スキル情報等派  
遣管理に必要な  
情報を一元管理

派遣

## 売上の構成

売上区分		説明
一括版	初期導入費用 【フロー型】	1件あたり1000～3000万円が中心 景気変動による影響を最も受けやすい
	保守料 【ストック型】	1社あたり金額は初期導入費用に連動 利用社数の増加に伴い漸増中
SaaS版	初期導入費用 【フロー型】	ノンカスタマイズ版の普及に伴い一時期減少するも、 導入サポートパックの提供開始により再度増加傾向
	利用料 【ストック型】	1社あたり金額は、利用する機能数及び利用者数に連動 利用社数の増加に伴い漸増中
共通	リピート受注 【ストック型】	1件あたり受注額は、開発規模及び作業量に連動 売上高は一定水準を每期維持

- 【ストック型】売上が占める割合は、新規受注の多寡によって変動するが、2018/6期～2021/6期の4期中においては、**53%～72%**
- また、主に**一括版の保守料の積み上げ**により、2021/6期は2018/6期に比べ、**42.9%増加**

## ① 常駐開発

- ✓ システムインテグレーション事業の売上の大半を占める
- ✓ 当社やシステムインテグレーターが受託した開発案件に、当社の技術者及び契約するパートナー・フリーランスが参画し、基本的に顧客企業先に常駐して顧客システムの開発を行う
- ✓ 常駐する技術者のスキル・経験年数等によって月額単価が決定
- ✓ 契約は1ヶ月単位で、月間稼働時間によって請求額が変動するものが多い
- ✓ 契約形態は委任が中心だが、システムインテグレーター経由で受託開発を請け負うことや、社員の人材派遣を行うこともある
- ✓ 請け負った開発をビジネスパートナーに委託することもある



## ② 関連商材販売

- ✓ ERPに連携可能な他社ソフトウェアの販売
- ✓ 売上と仕入を計上する方式と、手数料のみ計上する方式がある
- ✓ 自社パッケージとセットで販売するケースと、他社ソフトウェアのみ販売するケースがある

### ● 取扱い製品

#### RPA・AI

Windows操作ロボット  
WinActor 

 DX Suite  
Leading the Digital.

#### ID管理

 TrustLogin  
by GMO

#### 財務会計

 MJS LINK NX Plus

 Galileo NX Plus

 SuperStream-NX

 奉行 VERP

 PCAクラウド

#### 証憑管理

BtoBプラットフォーム 請求書

BtoBプラットフォーム 契約書

 Climber  
Cloud



## ③ Humalance

- ✓ フリーランス向けの案件紹介サイト
- ✓ 登録したフリーランスに対し、当社が信頼関係を築いている多くの取引先から紹介された良質の常駐案件を紹介
- ✓ 成約した場合、当社は売上高と外注費を計上
- ✓ 2020年6月期の本格稼働以降、順調に登録者数・成約件数を伸ばしており、システムインテグレーション事業の売上増に大きく貢献
- ✓ 当社は2021年2月に有料職業紹介事業の許可を取得し、今後は、フリーランスの就職支援も



## ④ その他

- ✓ ExCellaサポートサービス
- ✓ 技術執筆 など



ExCella：当社が開発したJavaとExcelの互換性を高めるオープンソースの部品群/帳票ツール

当社が製作するものはソフトウェアであり、工場や**大規模な設備を必要としない**ことから、**費用の大半は**両事業共通して**人件費関連**（ここでは外注人件費を含む）

2021年6月期損益計算書

(百万円)

売上高	1,166
売上原価	633
仕入高	4
製造原価	629
売上総利益	533
販売費及び一般管理費	413
営業利益	120

- 2021年6月期の製造原価（629百万円）のうち、約94%（592百万円）が**人件費関連**

- 同期の販売費及び一般管理費（413百万円）のうち、約77%（316百万円）が**人件費関連**（研究開発費含む）

- 人件費関連以外の主な費用は、販売促進費（約8%）、支払報酬（約4%）など

3

# 市場環境

- スウェーデン、ウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が2004年に提唱。定義は、「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること」



- 日本政府においても**経済産業省がDX室**を立ち上げるなど積極的に推進中。

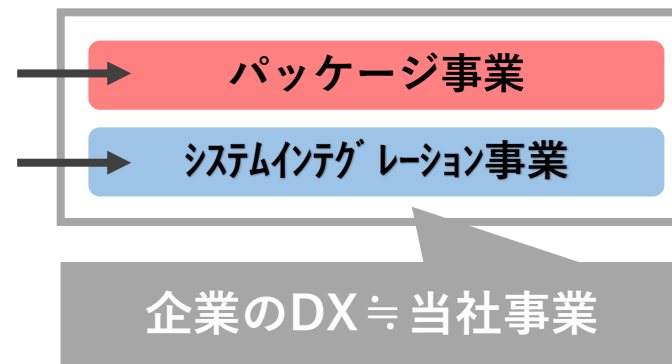
- 経済産業省によるDXの定義：**

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

- DXとビブレイクシステムズ：**

企業の**業務効率化による競争優位性確立**

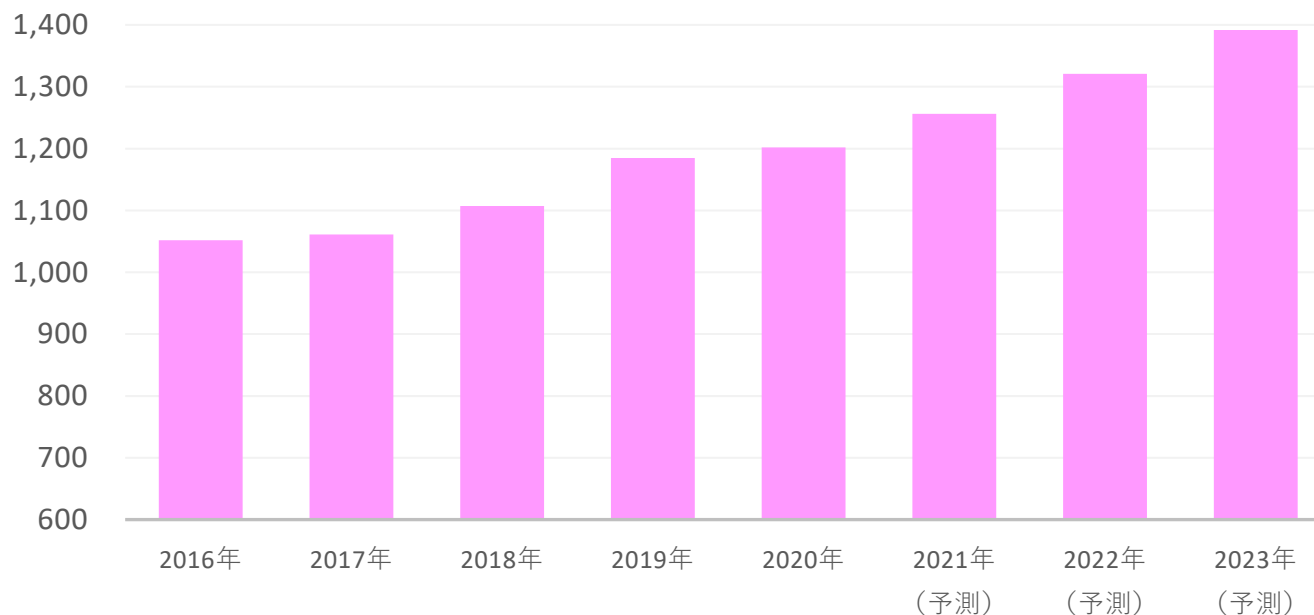
ITによる企業の**業務変革**のサポート



# 市場環境：国内ERPライセンス売上高

2020年はコロナ禍の影響による案件停止などから前年比ほぼ横ばいになるも、2021年以降は、老朽化したシステムのリプレイス需要や、クラウドなどのテクノロジーのメリットを享受してDXに取り組む企業が増え、**ERPパッケージライセンス市場は回復基調に転じる**と予想されている。

単位：億円

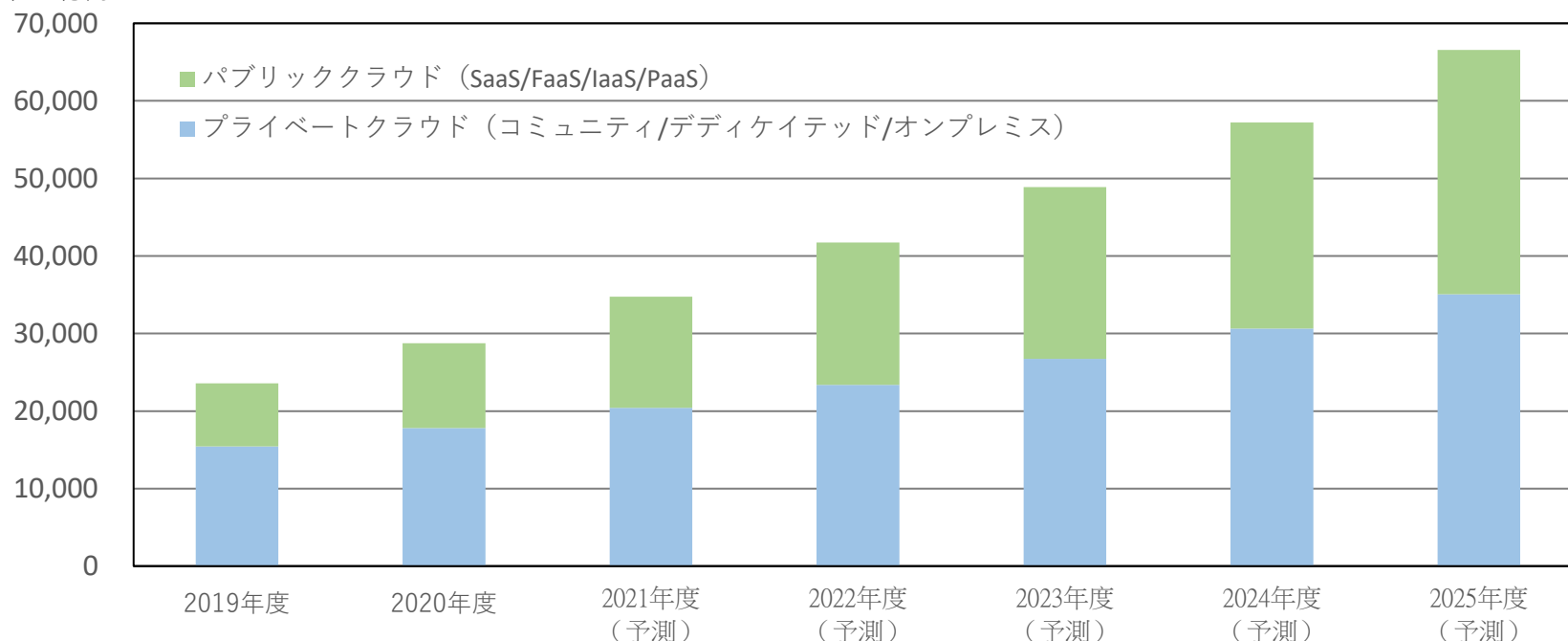


出展：株式会社矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施（2021年）」（2021/10/11）

オンプレミスからの移行に加え、クラウド利用を前提としたシステム開発が盛んに進められ、**高い成長率を維持**すると予想されている。

### 国内クラウド市場実績と予測

単位：億円



出展：株式会社MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」（2021年7月15日発表）

- **MAEYES** は「ERPの導入が難しい」と言われてきた  
サービス業向けのERPであり、中でも **労働集約型・プロジェクト型の業種に特化**したニッチなパッケージ
- ニッチゆえに、市場規模も限られるが、競合も多くない
- 現在の主要ターゲットは5業種

システム開発

インターネット

コンサル

広告

派遣

- 上記5業種のうち従業員数**100名以上**の企業数は約**3,200社\***あり、一定期間毎のシステム更新需要も考慮すると、まだ**十分な開拓余力**がある

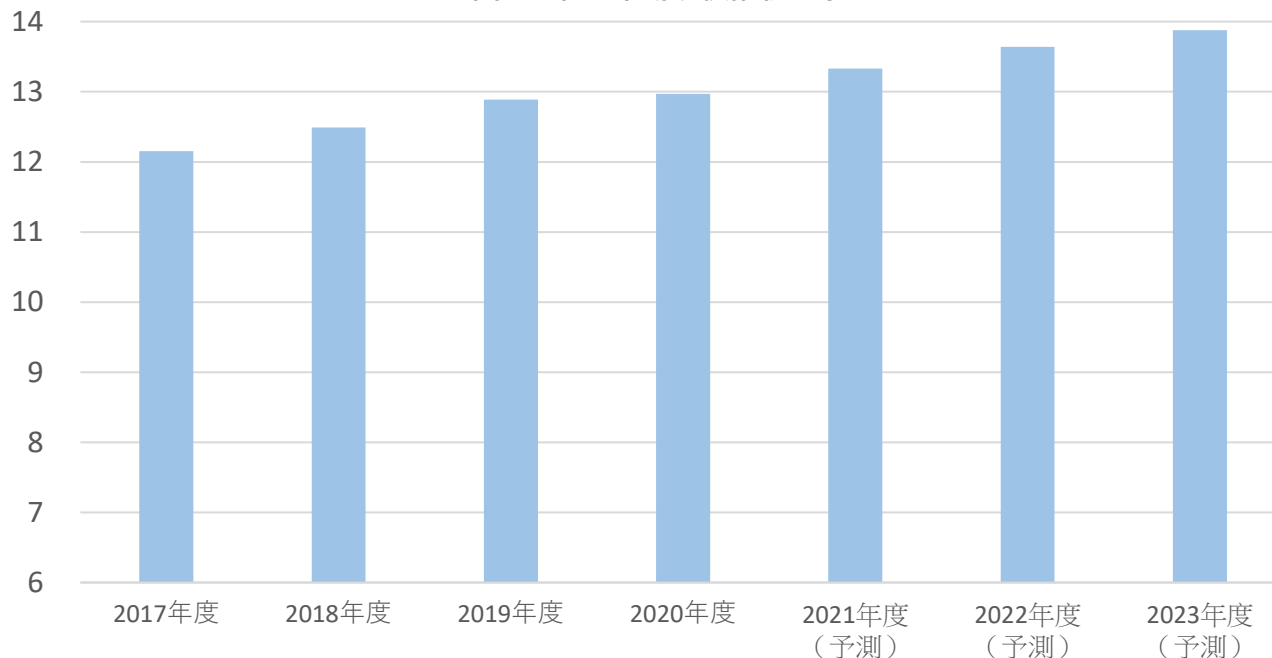
\*「平成28年経済センサス-活動調査」（総務省統計局）



国内民間企業のIT市場規模は、多くの企業において、コロナ禍により**デジタル化への取組みが前進**しており、2022年度以降は、DXの活発化や、AI・IoTの普及、働き方改革の推進等を背景に、**市場は堅調に推移する**と予測されている。

単位：兆円

国内民間IT市場規模推移と予測



出展：株式会社矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）」（2021/11/18）

## ① パッケージ事業

- 「ERPの導入が難しい」と言われ、汎用パッケージの少ないサービス業の中でも“労働集約型・プロジェクト型”の業種に特化しており、**競合するパッケージ**を持つベンダーは**限られる**
- 知名度やブランド力を有する競合先に対しては、**機能・価格面**に加え、セミオーダーによる**要望の実現度**で対抗可能
- 価格面で劣位に立つ場合でも、セミオーダーによる**要望の実現度**で十分に対抗可能

## ② システムインテグレーション事業

- 本事業では、これまでの営業活動においては案件によって受発注の立場が入れ替わることも頻繁にあり、明確な競合は存在しない。

4

# 競争力の源泉

## クラウドERP **MAEYES** の特徴（一部再掲）

- 製造業に比べ業務フローが多岐にわたる為に「ERPの導入が難しい」とされており、汎用パッケージの少ないサービス業向けに特化
- サービス業の中でも「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
- これらの特定業種向けに10年以上提供してきたノウハウの蓄積により、様々な提案・アドバイスが可能
- それでもカバーしきれないユーザー固有の仕様・要望には**セミオーダー**（次頁）で対応可能（汎用パッケージでは対応してくれないことも多い）

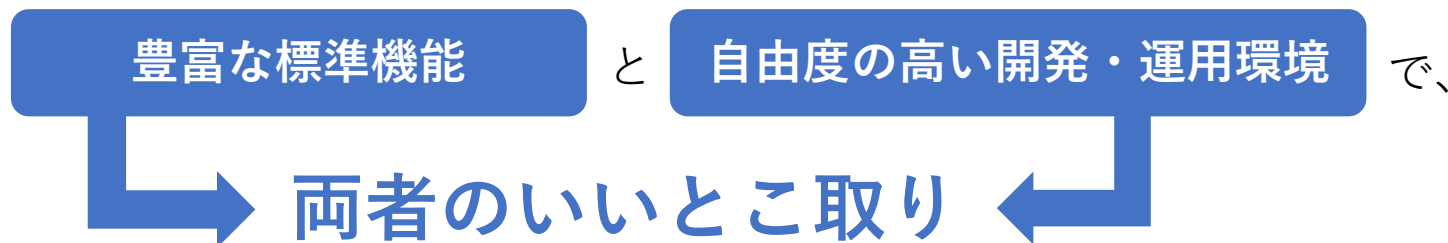
特定の業種の要望にマッチした  
満足度の高いシステム



## MAEYES の「セミオーダー」とは

### 従来型導入手法のメリット／デメリット

	【スクラッチ開発】 自社の業務に合わせて 1からシステムを構築	【パッケージ購入】 パッケージ化された ソフトウェアを購入
◎メリット	自社の業務に合わせたシステムを構築できる	多くの企業に必要な機能が予め搭載されている スクラッチ開発より費用が安い
×デメリット	開発期間が長い 費用が高い	自社の業務に合わない部分がある可能性あり、それをカスタマイズするとかえって高コストになる可能性がある



## ① 契約形態

### 一括導入

顧客指定サーバーにインストール（所有権が移転）  
ユーザー数が増加しても料金が変わらない

or

### SaaS

当社サーバーにアクセス権を設定して利用  
初期費用を抑えることが可能

## ② 導入形態

### セミオーダー導入

標準機能に合わない顧客固有の要件を当社が開発する  
顧客の業務フローに完全にマッチさせることが可能

or

### パラメーター設定導入

当社が用意する豊富な標準機能をベースにパラメーター変更可能な部分を変更して利用  
短期で利用開始が可能

## ③ 提供形態

プライベートクラウド

or

パブリッククラウド

# 競争力の源泉：ERP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 <sup>(J-Fusion)</sup> 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



# 競争力の源泉：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（抜粋）

システム開発



インターネット



広告



コンサル



楽天

CommerceLink

R&D

TechFirm

dwango

JP コミュニケーションズ

FutureRays

ACRODEA

COOSY

Supership



TOKYO GAS GROUP  
TOKYO GAS COMMUNICATIONS





## ① Java言語

- 近年、国内外において安定して需要の高いプログラミング言語の一つであり、これからも他言語に比べ安定した需要が見込まれている
- 当社は、創業以来このJava言語に特化して業務展開しており、社内の教育研修もJavaを中心に行い、エキスパートを育成している

## ② 高い技術力

- 本事業における契約価格は、通常、技術者の経験年数をベースに決まるが、上記の社内教育及びこれまで実施してきた執筆活動やオープンソース・ソフトウェアの公開等から、当社の技術者は技術力が高いと認知されており、経験年数による通常の契約価格よりも高い契約価格を維持している

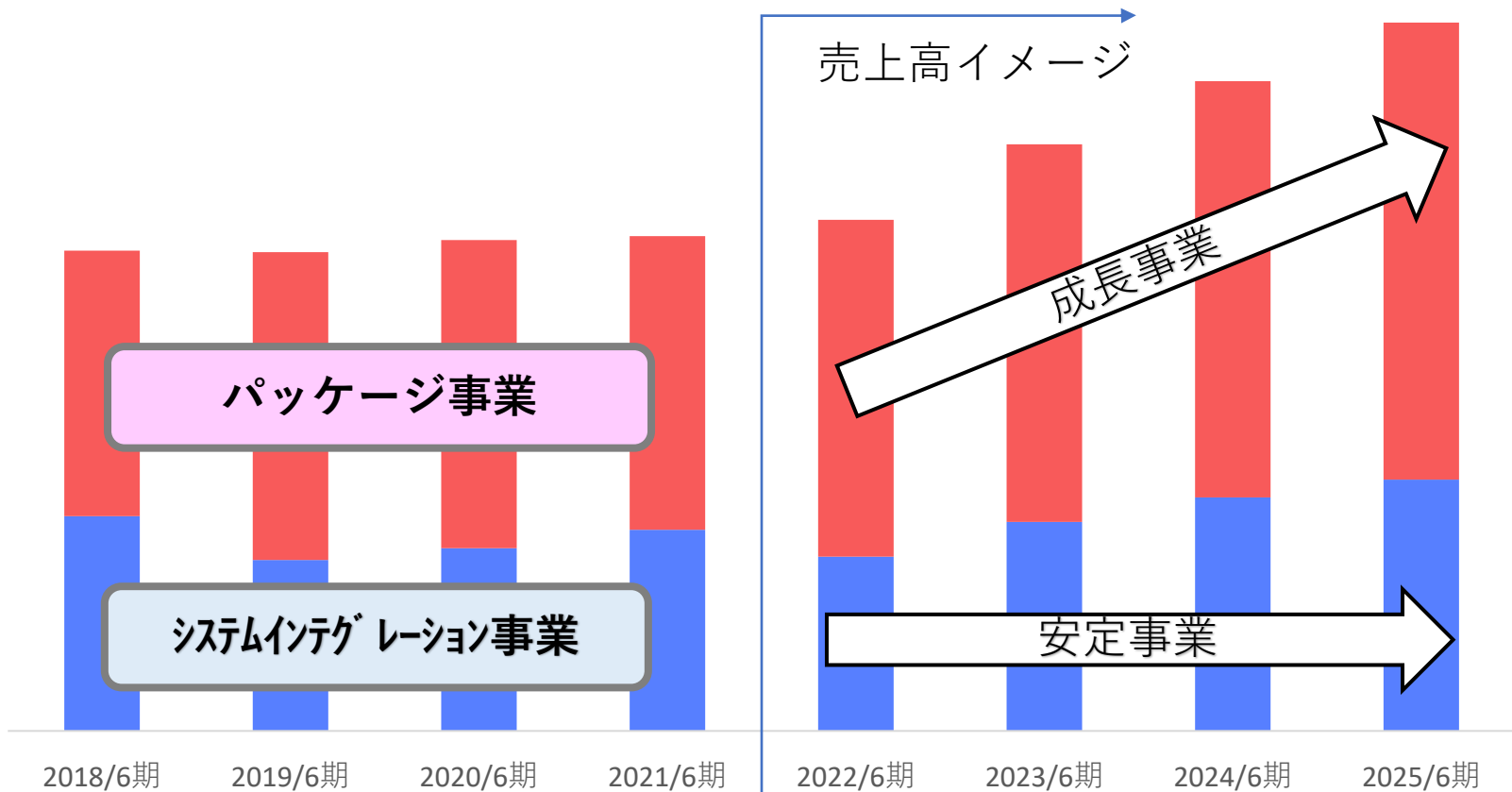
5

# 事業計画

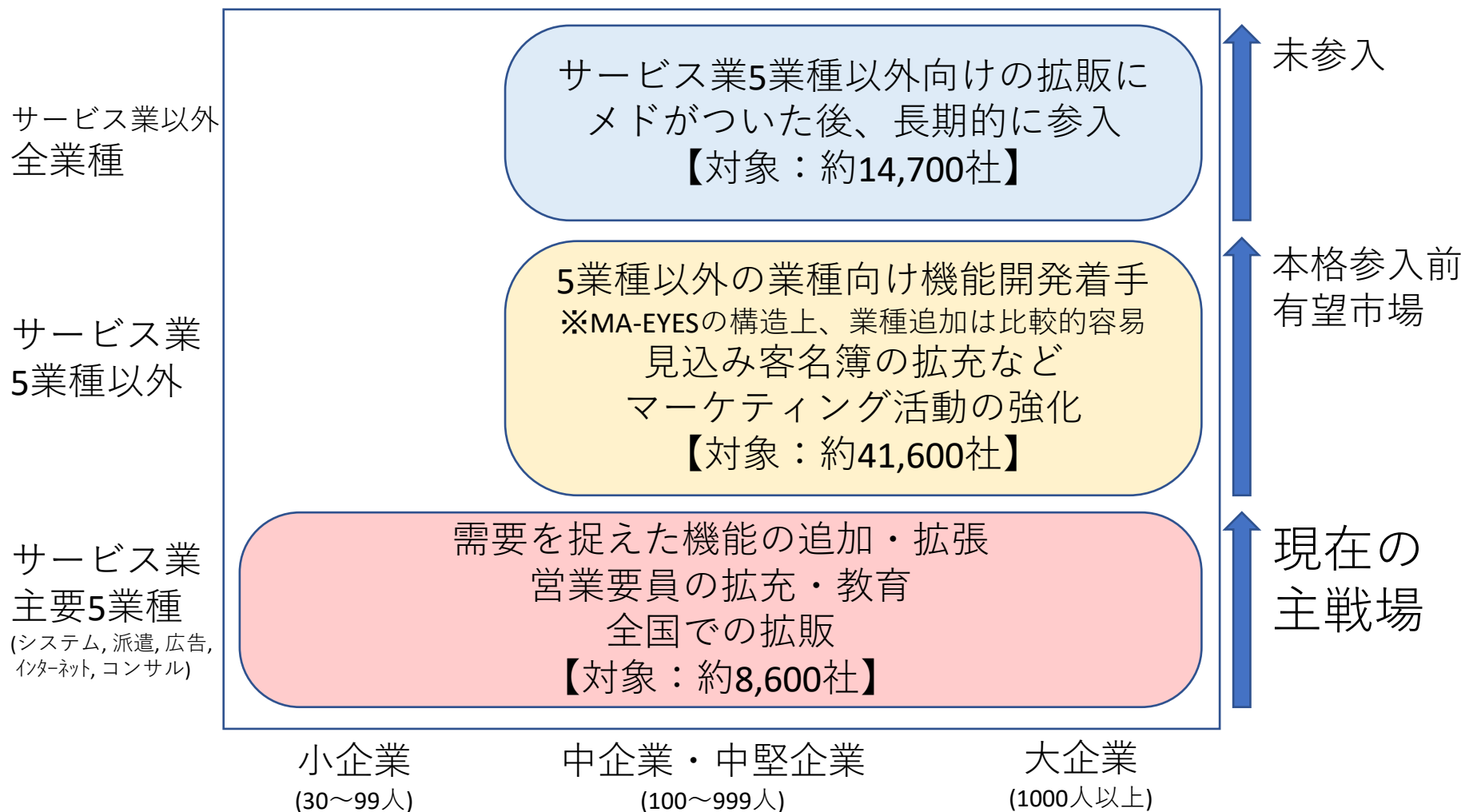
## 【基本方針】

**システムインテグレーション事業** において**安定**的な利益を上げつつ、

**パッケージ事業** にリソースを投入することにより拡大**成長**を図る



# 事業計画：パッケージ事業のアクション

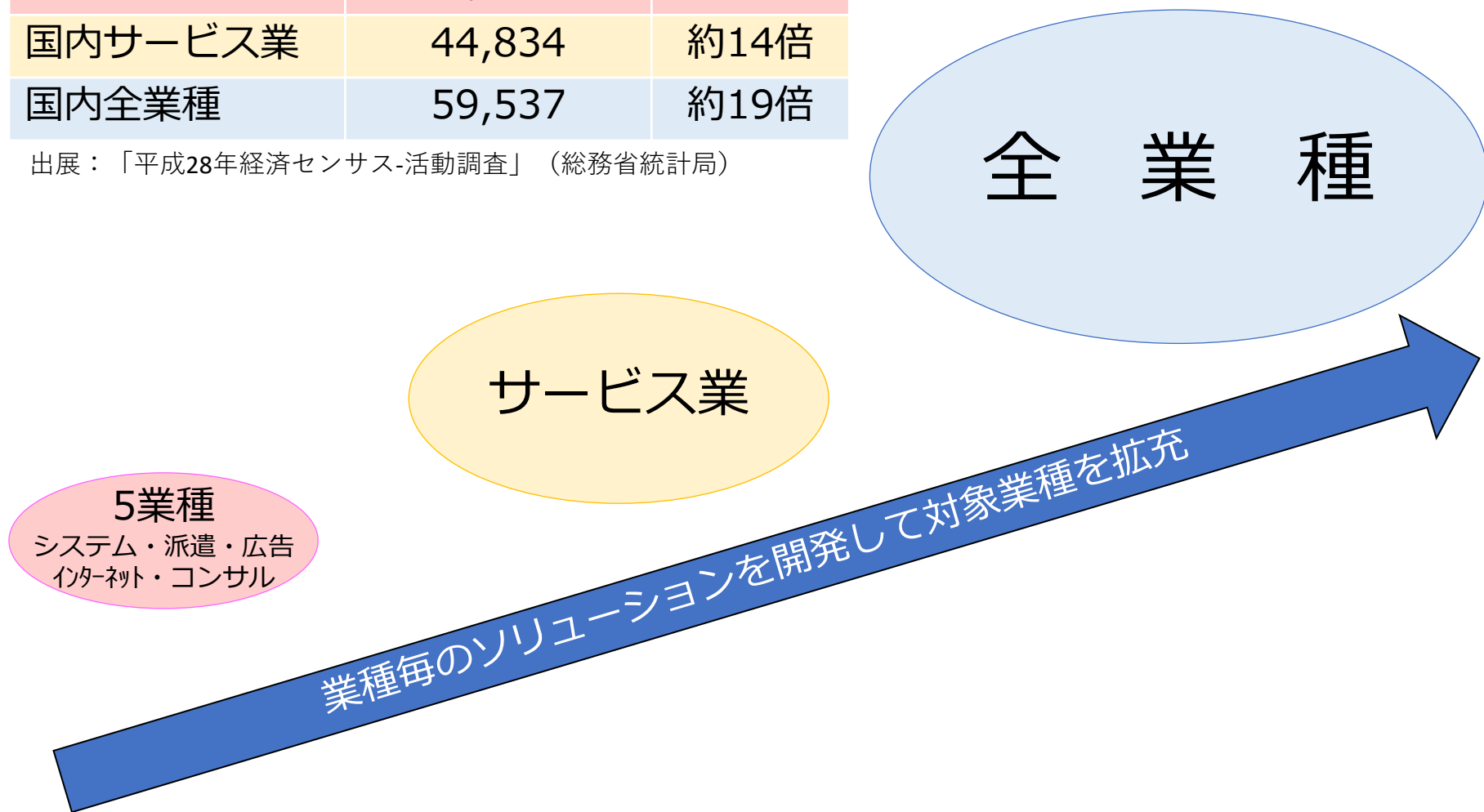


出展：「平成28年経済センサス-活動調査」 (総務省統計局)

# 事業計画：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)



5業種

システム・派遣・広告  
インターネット・コンサル

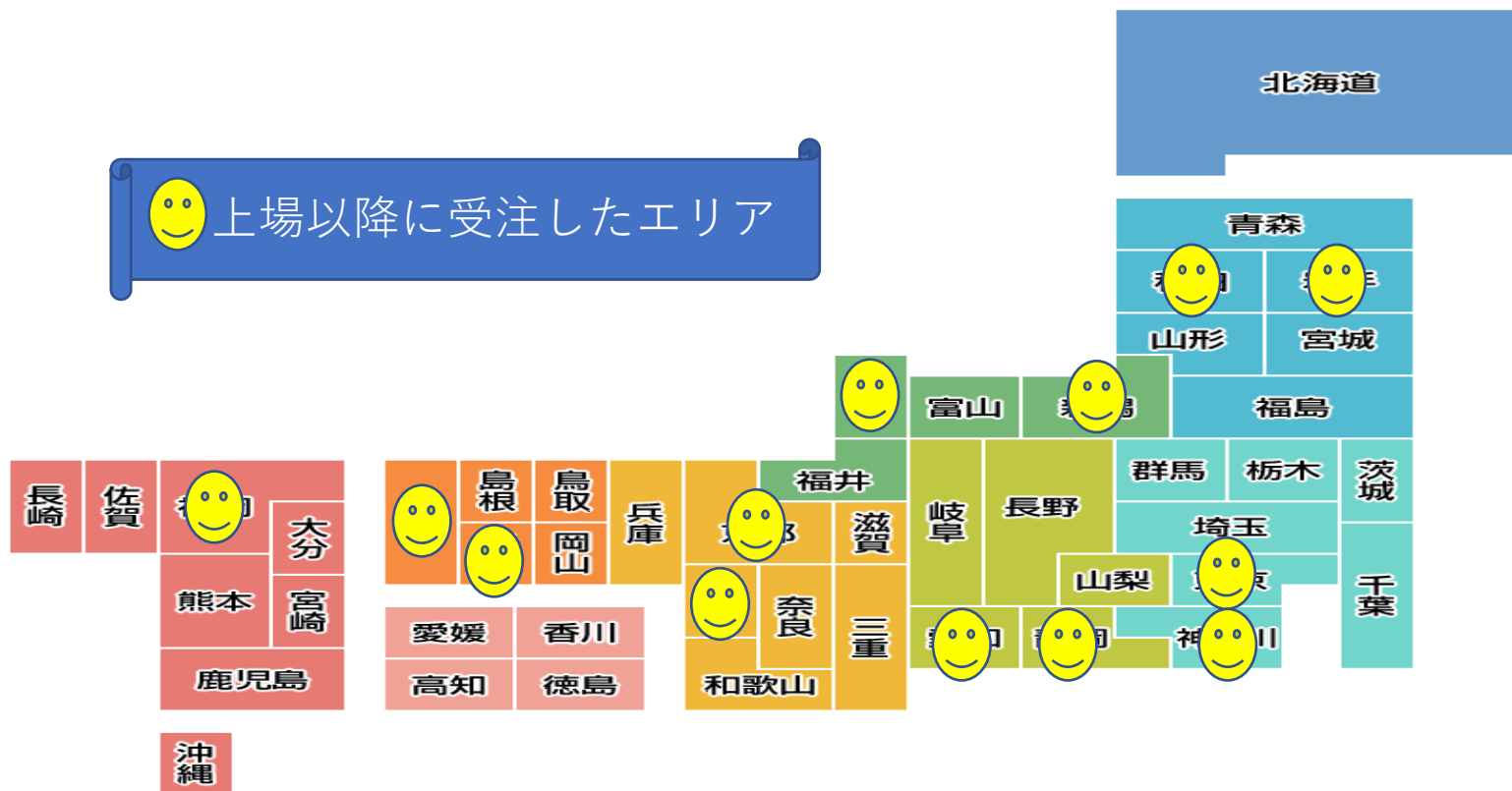
サービス業

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

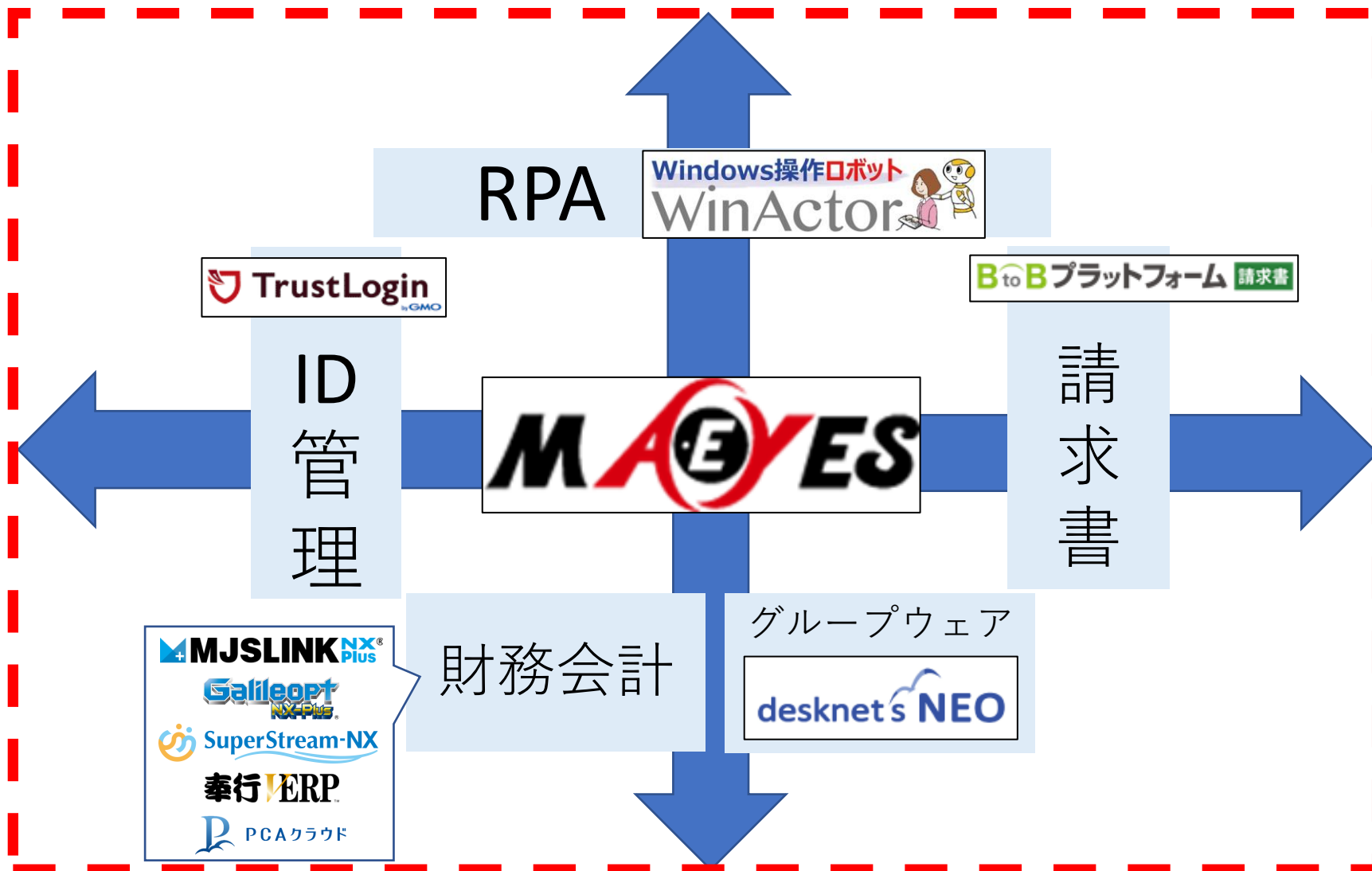
# 事業計画：販売エリアの拡大

- 上場以前は、販売地域はほぼ東京のみであったが、上場以降は、**日本全国に販売エリアが拡大**
- 今後も、全国各地で開催される展示会への出品などを通じて販売エリアの拡大を図る



# 事業計画：関連商材によるビジネス拡大

- 業務の基幹となるERPを中心に、取扱い範囲を拡大中



## 1 パッケージ販売ルートの新設・強化

### 1. 新型コロナ影響下でも顧客にアプローチできる体制の確立

- ・ Zoom等を用いた個別商談やライブセミナーの実施
- ・ 当社HPにチャットボット設置

### 2. 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

### 3. 他社ソフトウェアとの連携強化

- ・ RPAツール「WinActor」
- ・ 「BtoBプラットフォーム 請求書」「トラスト・ログインbyGMO」「desknet's NEO」「V-ONEクラウド」「Live On」等取扱い商材を拡大
- ・ 共催セミナーの開催

## 2 システムインテグレーション事業の強化

Humalanceによる開発リソースの拡充  
職業紹介事業の定着、収益化

## 3 組織・体制の強化

営業要員の継続的な増員および教育



# 事業計画：具体的アクション及び進捗



## 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  
中規模案件を中心に  
順調に受注



## 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

サポート拡充・  
体制強化実施  
コロナ禍でも  
順調に受注



## 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追及、高単価案件を受注  
Humalanceによる外部リソースの活用推進

Humalance経由を  
中心に新規受注増加



## 中期的な投資

次世代MA-EYESの開発に集中的にリソースを投入し、  
早期に次世代版への移行を図る

進捗は順調  
当期下期に販売開始  
予定



## その他

大規模失敗案件の防止

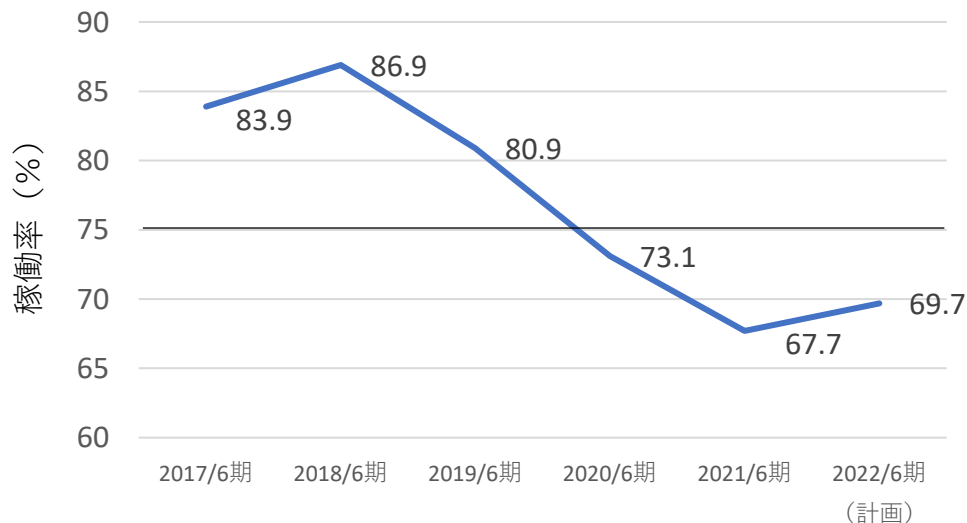
PMO機能の改善  
大規模失敗案件なし

次回更新予定：2022年9月

- 経営指標（KPI）として“技術者稼働率”を重視

$$\text{技術者稼働率} = \frac{\text{稼働技術者数}}{\text{総技術者数}}$$

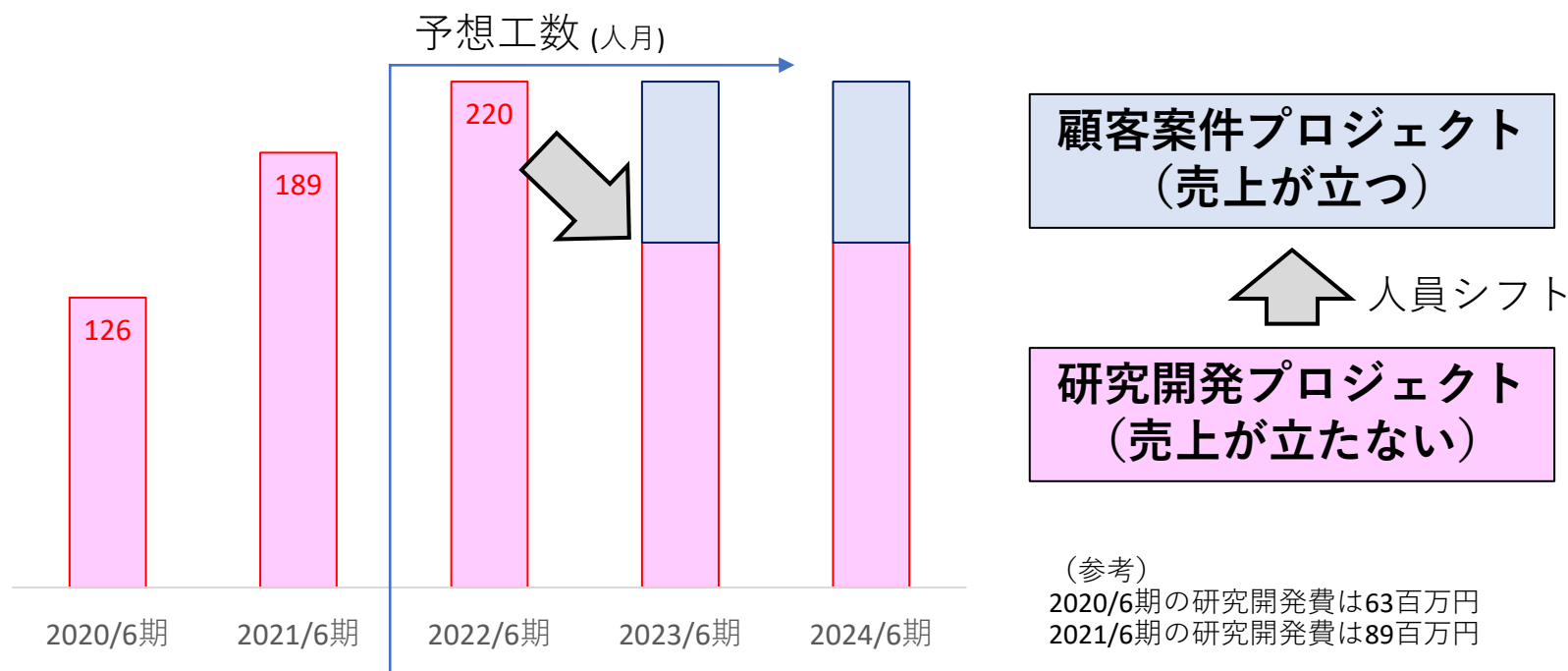
- 売上高に直結する指標である一方、研究開発活動の増減など会社の方針や状況も現しており、平常時であれば75%前後を目安としている
- 以下のような技術者の不稼働（アイドル）数をコントロールし、売上の向上を目指す
  - ① 営業アイドル：参画案件が決まらない
  - ② 保守アイドル：稼働中パッケージの保守作業
  - ③ 研究開発活動：パッケージの改良



- 2019/6期、不採算案件発生に伴い稼働率が低下
- 2020/4以降、コロナ禍の影響による新規受注の減少に伴い、次世代パッケージに係る研究開発活動に多くの人員をシフト
- 2022/6期は、次世代パッケージの開発に相応の工数を投入するため、大幅な改善はない見通し

# 事業計画：研究開発工数の推移及び見通し

- ここ数年研究開発に対し、次世代パッケージ開発のために大きな工数を投入してきたが、**2022/6期で大規模な体制での開発には一区切り**をつけ、**以後工数は減少**する見通し。
- 2023/6期以降は、減少した工数を**顧客向けプロジェクトに投入**できることから、社員数にかかわらず**売上・利益を増加**させられるものと認識。



# 事業計画：次世代パッケージ（新MA-EYES）



- 前頁の通り、開発を進めてきた「次世代パッケージ」の中核アプリケーションについては2021年10月に完成し、MA-EYESの新バージョンとして2022年1月に販売を開始する
- 新バージョンは次世代の基盤技術を用いている為、以下の特長を有する
  1. プログラム実装効率の向上
  2. テストの一部自動化
  3. 開発プロセスの効率化
- これにより、パッケージ事業に期待される効果は、

## <短期メリット>

案件毎の導入コストを抑制

→利益率がアップ

顧客への導入のリスクが減少

→赤字プロジェクト発生頻度減少

## <長期メリット>

長期利用可能な基盤技術を使用

→大規模開発が当面不要に

新業種参入のための開発コスト減

→対象業種追加が容易に

6

# リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある」と認識する主要なリスクは以下の通り。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。

## 1. 経済、市場の動向

- ▶ 当社のパッケージ事業及びシステムインテグレーション事業は、企業を主要顧客としているため、国内の景気及び顧客企業の基幹業務システム関連の設備投資動向が悪化した場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。
- ▶ 本リスクへの対策として、パッケージの機能や対応業種を増やす等、より魅力ある製品になるよう研究開発活動を継続するとともに、1件当たりの単価が低いSaaS版の拡販等により、業種や導入企業数の分散を図っている。また、パッケージの需要が一時的に減退したときの社内リソースの活用先としてシステムインテグレーション事業の販路の確保・開拓にも努めている。
- ▶ 足下の景気は回復基調にあり、また、DX等の外部的要因及び働き方改革等の政策的後押しもあり、すぐに顕在化する可能性は低いと見ているが、リーマンショック級のものが発生した場合は、その後数年に渡り成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。

## 2. 納入ソフトウェアの不具合等による開発工数の増加等

- ▶ 当社がERP製品のカスタマイズ等を請け負うケースにおいて、仕様の大幅な変更や予期しえない不具合の発生により開発工数が大幅に増加した場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。
- ▶ 本リスクへの対策として、見積の段階で見積工数が適切であるかを経験豊富な上位者が確認した上で一定の不具合対応も見込んだ体制とする、開発の進捗をプロジェクトマネジメントオフィスが常時監視するなどの対応を実施。また、不測の事態に備え、業務過誤を対象とする保険にも加入済。
- ▶ 上記対策を実行しても、ソフトウェアが人の手によって作られる以上、発生する可能性をゼロにすることはできず、また、発生した場合は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。

## 3. 人材の確保と育成

- ▶ 当社の基幹業務であるソフトウェア開発は知識集約型の業務であり、一定水準以上の専門技術や知識を有する技術者や、それを販売する営業部員の確保と育成ならびに当社への定着が重要であると認識。当社が必要とする人材を十分に確保できない場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。
- ▶ 本リスクへの対策として、従業員が働きやすい環境の整備や人事制度の構築及び教育研修体制の充実を図っている。
- ▶ 当業界の人手不足は近年常態化しており採用は容易な状況ではないが、新卒採用では一定の成果が出ており、本リスクがすぐに顕在化する可能性が低いものと考えているが、顕在化した場合は、足下の成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。

*IT*で経営の今を変える  
未来を変える

