

2022年3月期 第2四半期 決算説明会資料

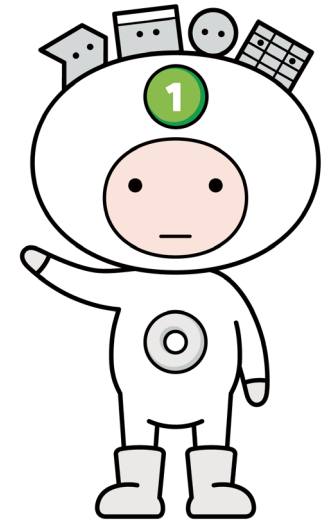
株式会社 BlueMeme
2021年11月29日

本資料につきましては
2021年11月18日の決算説明会で使用したものです。

目次

• 2022年3月期 第2四半期業績	-----	P.3
• 2022年3月期 第2四半期トピックス	-----	P.14
• 通期の予想及び取り組み	-----	P.16
• ビジネスモデル	-----	P.21
• 成長戦略	-----	P.34
• 参考資料	-----	P.40
• 注意事項	-----	P.45

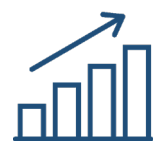
(注) 当資料における金額表記は小数点以下切捨てとし、パーセンテージ表記は小数点第2位を四捨五入としております。



Second Quarter Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2022

2022年3月期 第2四半期業績

2022年3月期 第2四半期 業績ハイライト



売上高

4億6,300万円

進捗率

46.1%



営業利益

9,600万円

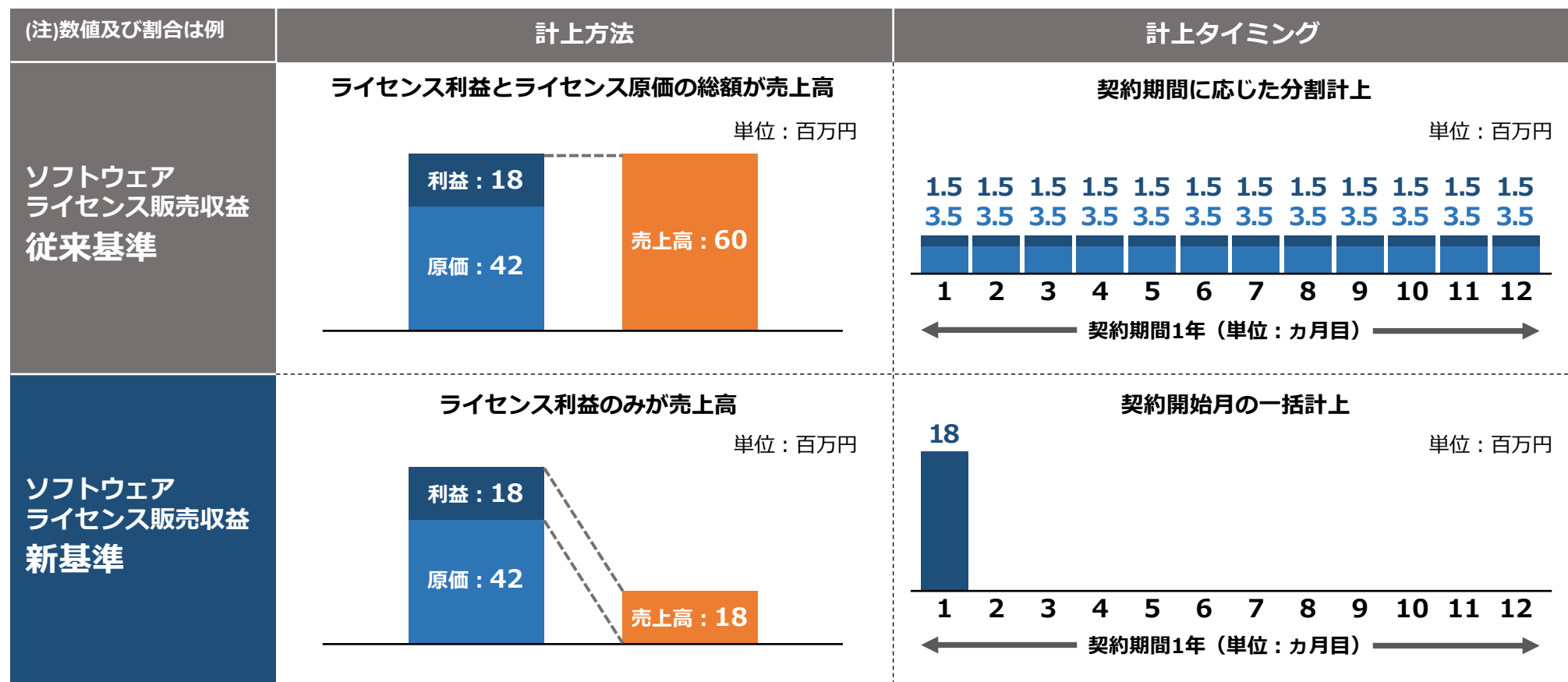
進捗率

72.4%

- コロナを契機にリモートワークが普及。
- 福岡、沖縄拠点からリモートワークが一時的に活性化。
- リモートワークを交えて開発効率が改善。

会計方針変更による影響：概要

2022年3月期より収益認識会計基準（新基準）を適用。ソフトウェアライセンス販売における売上高等の計上方法・タイミングが変更。なおプロフェッショナルサービスはトレーニングサービスのごく一部のみが対象となり影響は僅少。



(注) 第1四半期連結会計期間については期首より前に新基準を遡及適用した場合の累積影響額を、期首の利益剰余金に加算する措置を適用。

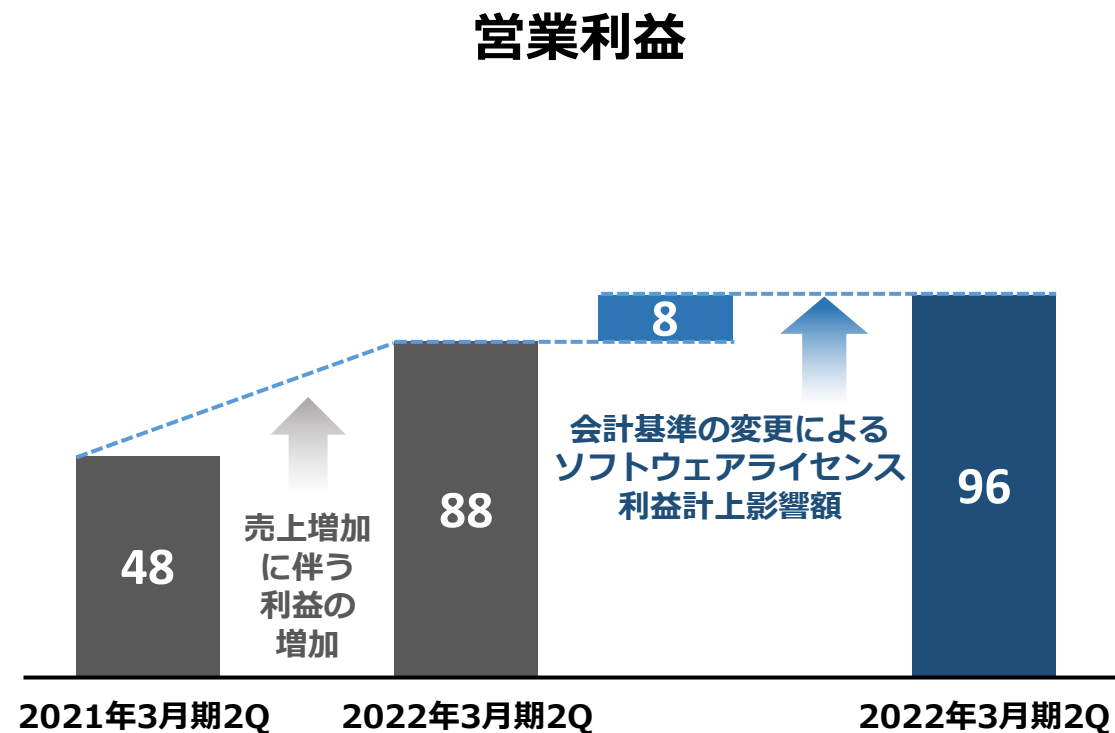
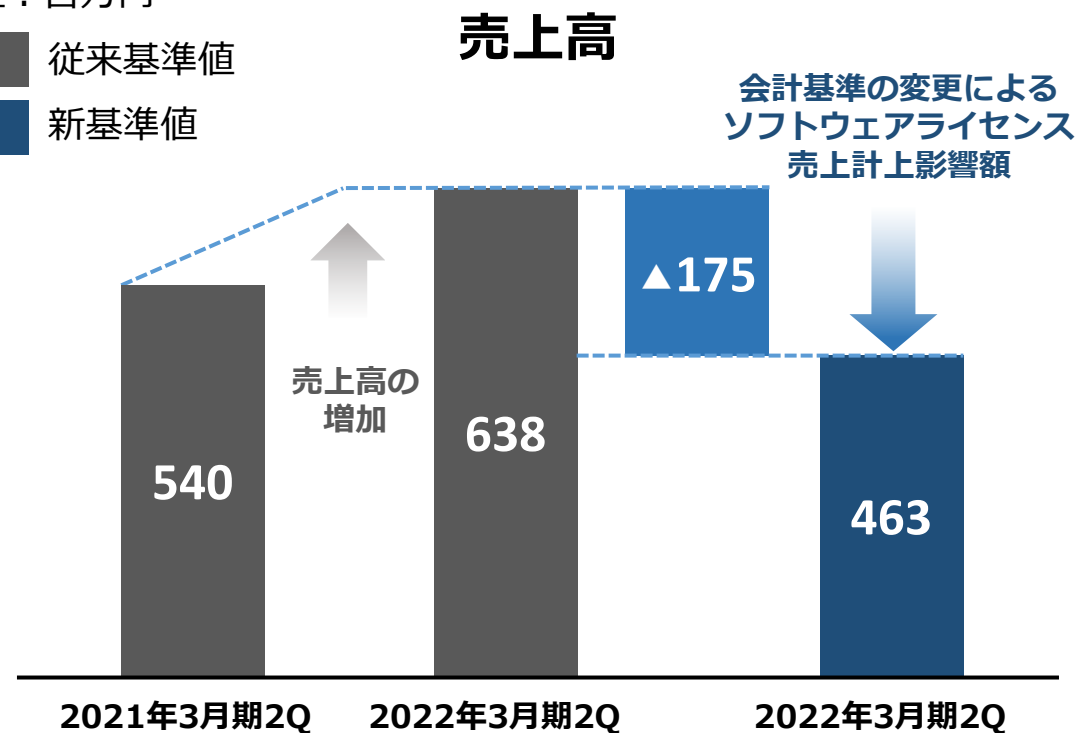
会計方針変更による影響

新基準の適用による当第2四半期への影響は以下の通り。

ソフトウェアライセンス販売における新規顧客獲得増加により利益を押し上げ。

単位：百万円

■ 従来基準値
■ 新基準値



(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

2022年3月期 上期業績〈新基準〉

売上高の進捗がやや伸び悩むも、業績は想定通り好調に推移。

新基準 単位：百万円

	2022年3月期				
	1Q	2Q	上期累計	通期業績予想	進捗率
売上高	426	463	889	1,931	46.1%
営業利益	74	96	171	236	72.4%
経常利益	62	94	156	223	70.1%
当期純利益	42	64	107	148	72.5%

【参考】2022年3月期 上期業績〈従来基準〉

従来基準に基づく比較においては、すべての項目において前年を上回る増収増益を達成。

従来基準 単位：百万円

	2021年3月期			2022年3月期			
	1Q	2Q	上期累計	1Q	2Q	上期累計	増減率
売上高	485	540	1,025	614	638	1,253	22.2%
営業利益	0	48	48	81	88	169	246.9%
経常利益	0	47	47	69	85	154	226.9%
当期純利益	▲0	36	35	51	54	105	193.0%

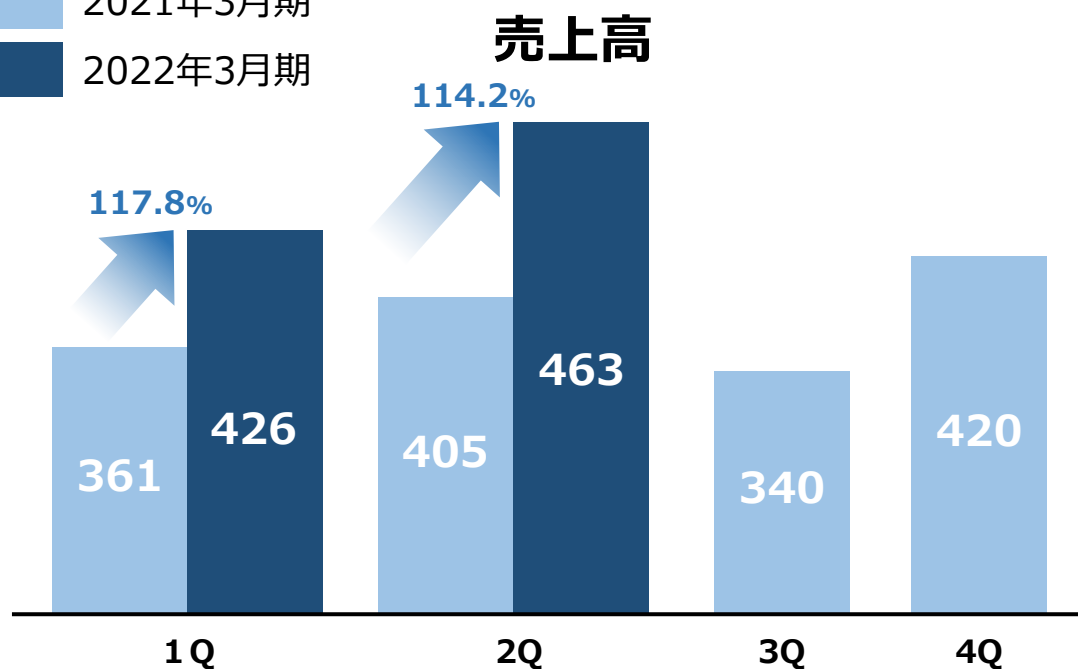
(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

四半期別業績の推移〈新基準〉

安定した売上高を確保し、対前年同期比では引き続き成長を実現。

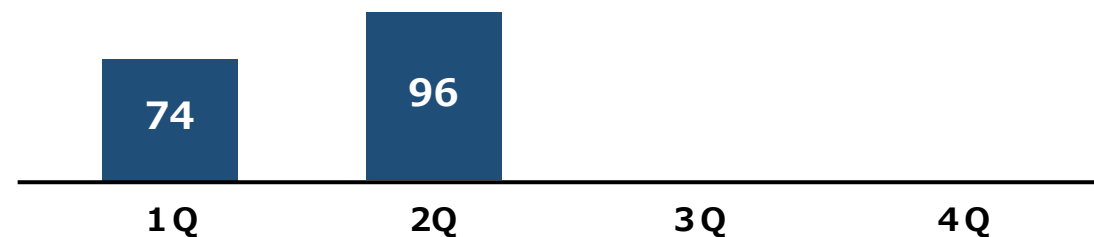
単位：百万円

■ 2021年3月期
■ 2022年3月期



営業利益

2021年3月期の営業利益については算出困難なため非公開

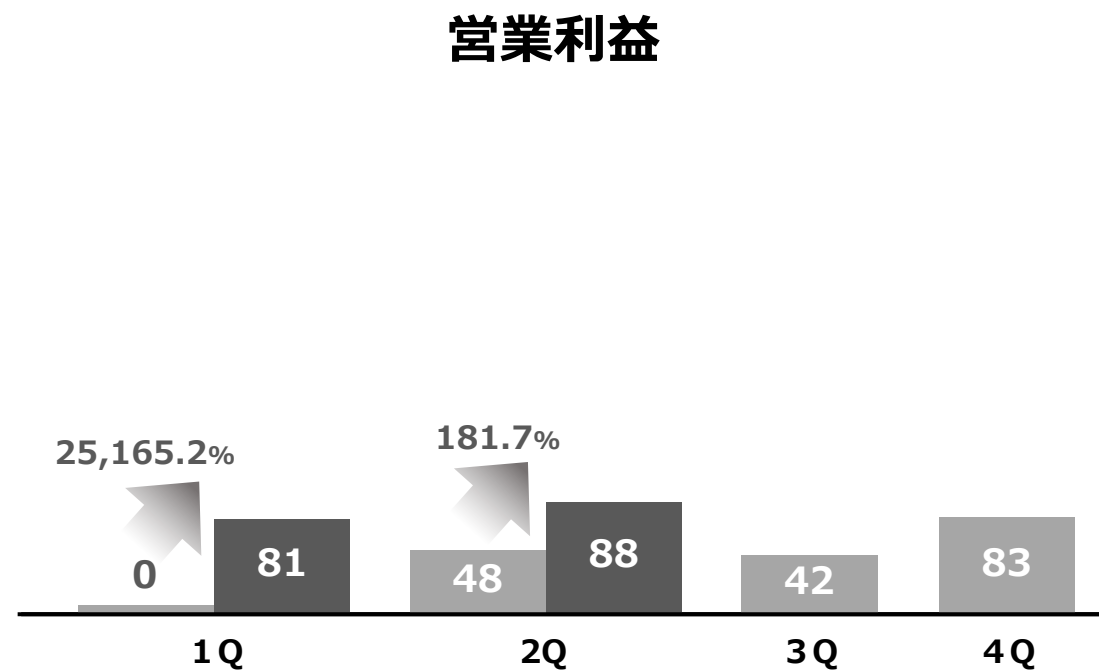
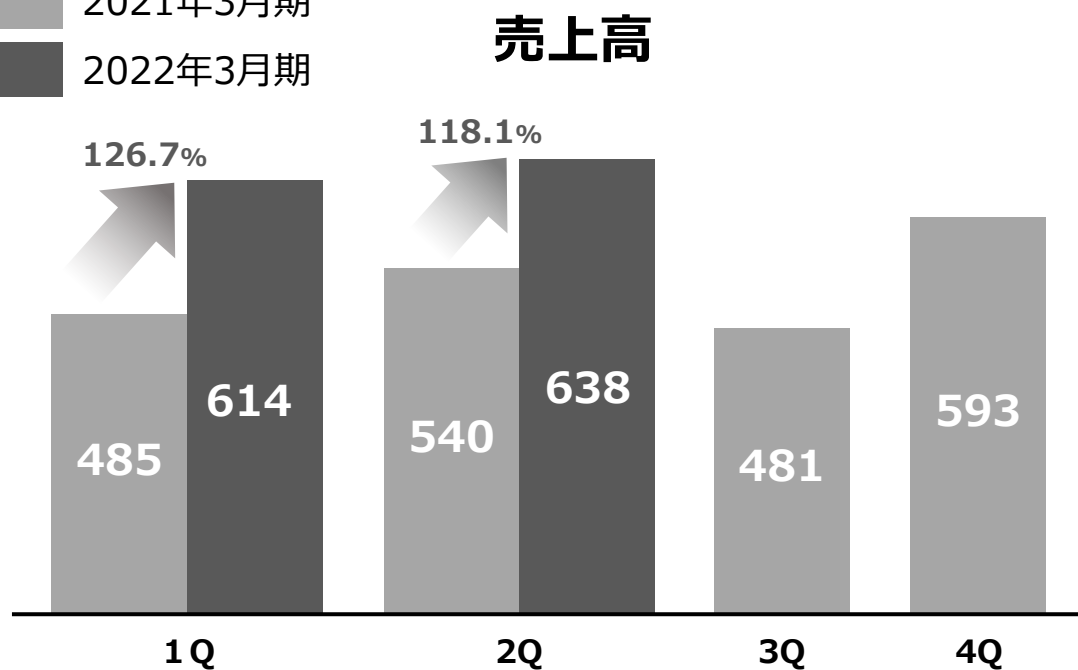


(注) 2021年3月期の新基準による数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

【参考】 四半期別業績の推移 〈従来基準〉

単位：百万円

■ 2021年3月期
■ 2022年3月期



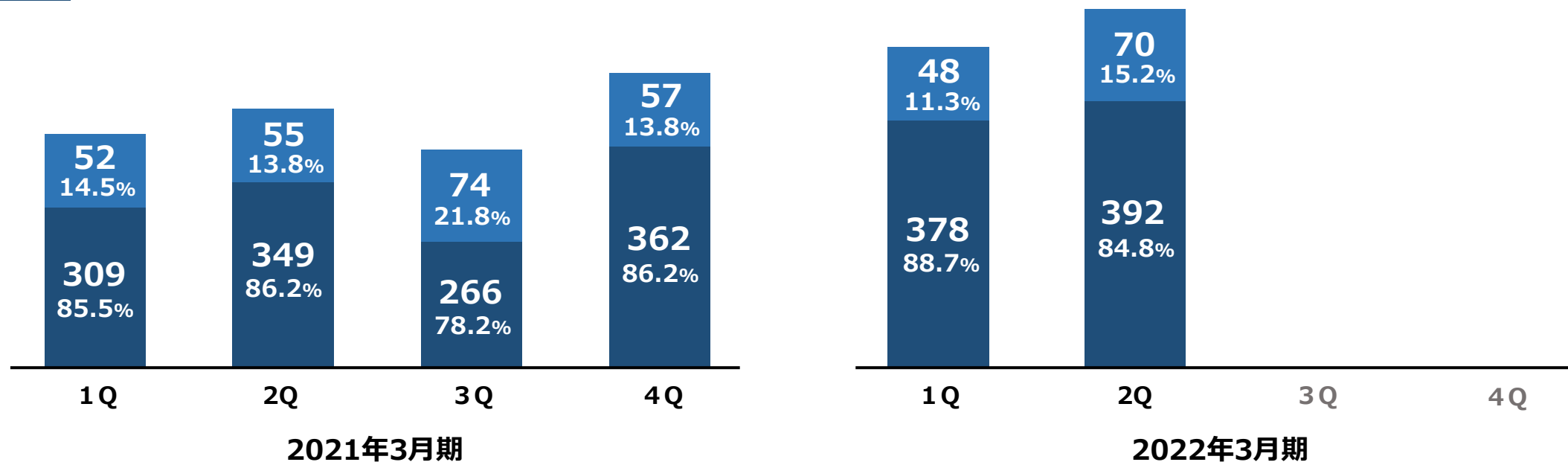
(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

【参考】事業別四半期売上高の推移〈新基準〉

各事業別の四半期売上高の推移は以下の通り。

単位：百万円

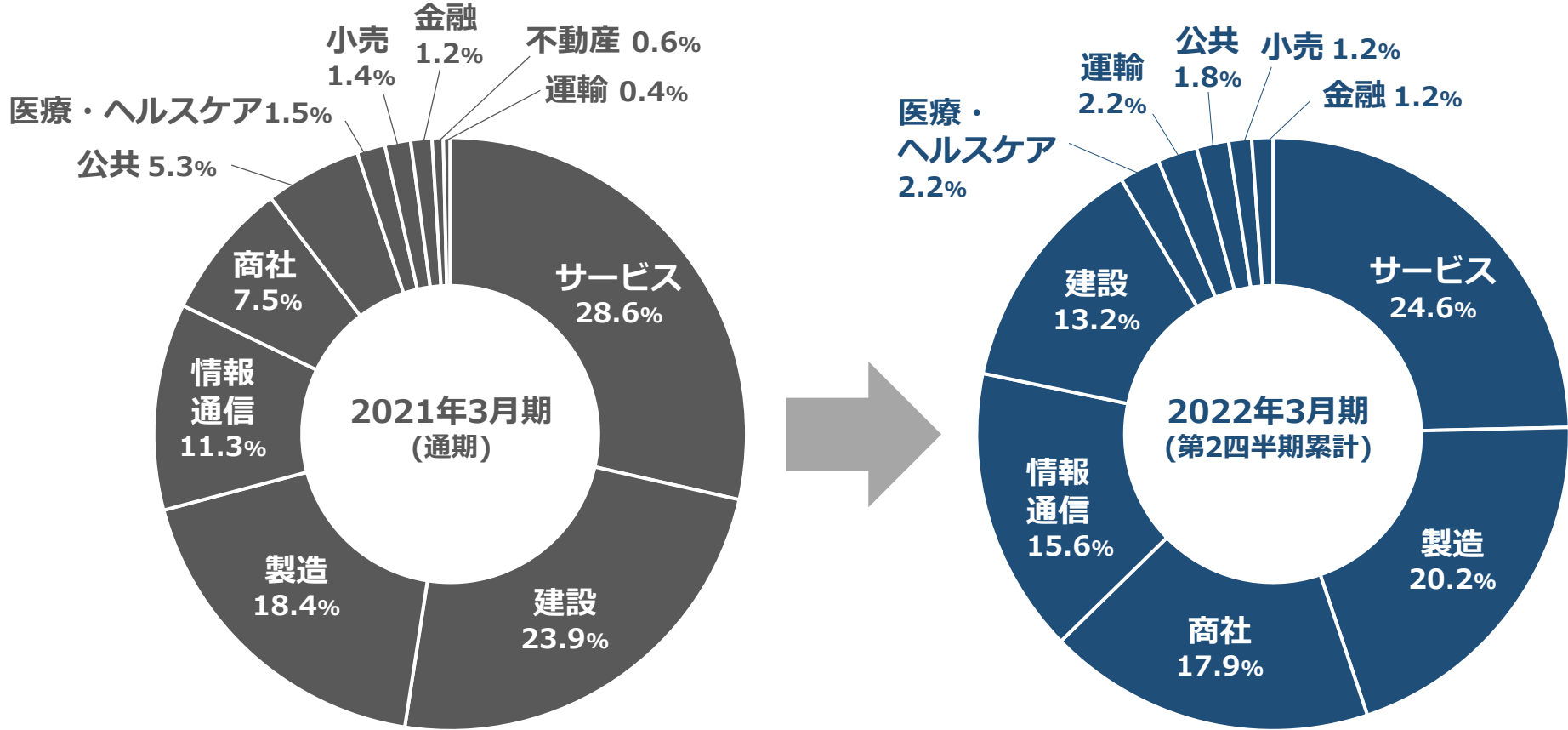
- ソフトウェアライセンス販売
- プロフェッショナルサービス



(注) 2021年3月期の新基準による数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

顧客業種別受注高割合

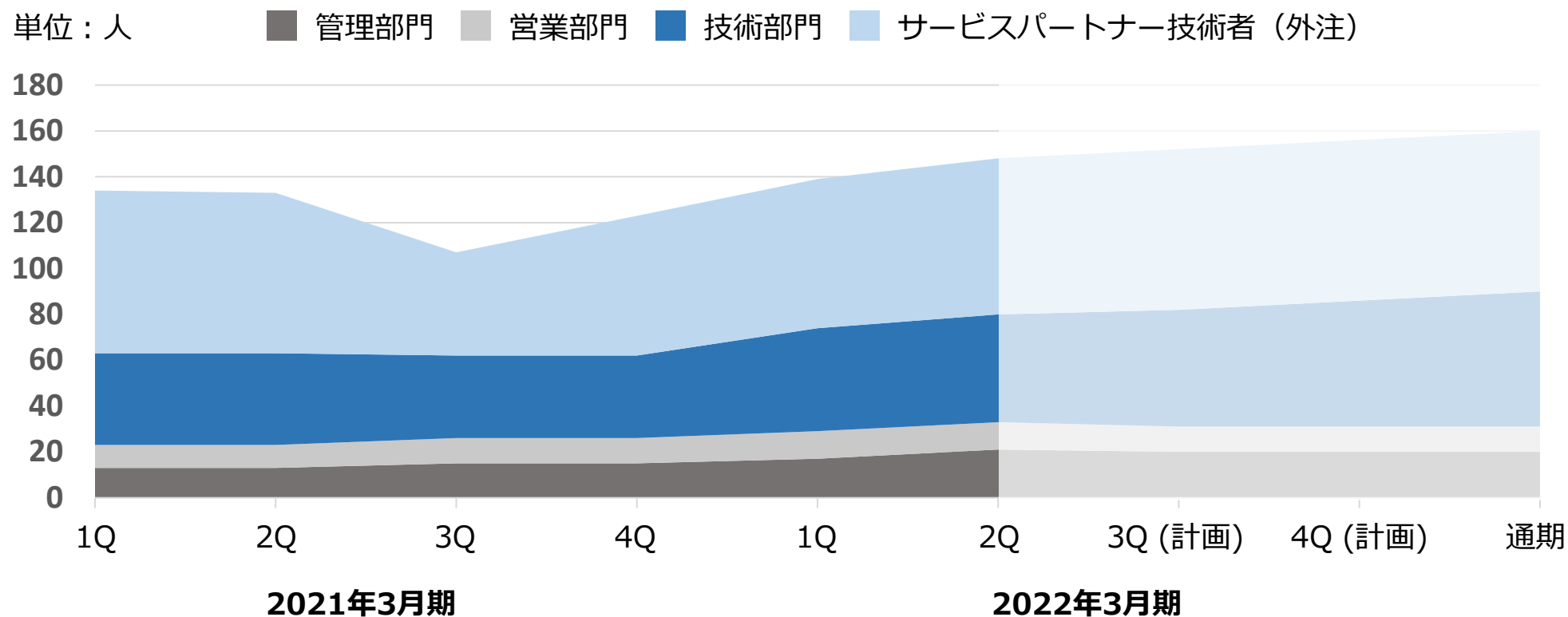
多少の変動があるものの、サービス・建設・製造・情報通信および商社の5つのセクターが当社の主要顧客。



(注) 割合が僅少のトレーニングサービス顧客は除く。

弊社グループの人員数の推移と内訳

当社従業員技術部門及びサービスパートナー技術者によるプロフェッショナルサービスの提供を支える営業・管理体制を整備。上場後のディスクロージャ対応を見据えた管理部門の増員にも注力。



Topics

2022年3月期 第2四半期トピックス

リックソフト社とのローコード向けのアジャイル管理ツールの共同開発に関する基本合意

リックソフト株式会社（マザーズ：4429）とローコード向けのアジャイル管理ツールの共同開発に関する基本合意を締結。

**ローコード開発向けのアジャイル管理ツールを
共同開発し、日本企業のDX推進を加速します**

bluememe × **RS Ricksoft**
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

独自のローコード向けプロジェクト管理手法「AGILE-DX」及びこれを用いたユニークな内製化サービスの提供を通じた、お客様のビジネスアジリティ向上を可能とするデジタルトランスフォーメーション (DX) 支援の実績。

豪ソフトウェア企業の Atlassian Pty. Ltd. が開発・提供するソフトウェア開発ツール「Jira Software」や情報共有ツール「Confluence」などの導入支援や研修・サポートサービスの提供やアプリ開発の実績。

(注) 2021年10月13日開示プレスリリースより抜粋。

Full-year Forecasts and Initiatives

通期の予想及び取り組み

2022年3月期 通期業績予想〈新基準〉

業績は順調に推移。下期に人材の追加獲得等を行う予定。
現時点において通期計画に変更はない。

新基準 単位：百万円

	2022年3月期				上期累計	通期計画	進捗率
	1Q	2Q	3Q	4Q			
売上高	426	463			889	1,931	46.1%
営業利益	74	96			171	236	72.4%
経常利益	62	94			156	223	70.1%
当期純利益	42	64			107	148	72.5%

【参考】2022年3月期 通期業績予想〈従来基準〉

従来基準での進捗は以下の通り。

従来基準 単位：百万円

	2021年3月期					2022年3月期						
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	上期累計	通期計画	進捗率
売上高	485	540	481	593	2,101	614	638			1,253	2,648	47.3%
営業利益	0	48	43	83	175	81	88			169	240	70.4%
経常利益	0	47	42	84	174	69	85			154	227	68.0%
当期純利益	▲0	36	26	68	130	51	54			105	150	69.9%

(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

2022年3月期：市場環境と当社グループの通期の取り組み

市場環境

**DX推進基調によりIT投資は堅調
老朽化したシステムの刷新ニーズが増加**

企業のDX推進基調は継続しており、コロナ対策としてのリモートワーク推進のトレンドも重なり、IT投資の需要は引き続き堅調に推移。

大企業を中心に、これからの働き方やデジタルビジネスに対応するための老朽化したシステム刷新ニーズが増加。システム開発に対するローコード活用の意欲は底堅い。

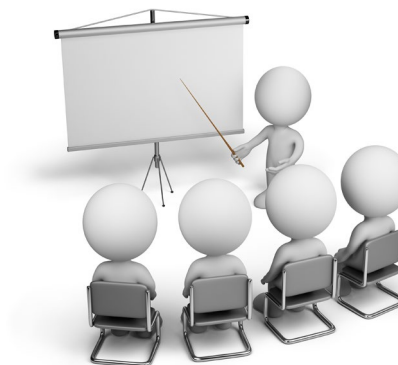


通期の取り組み

**システム刷新ニーズに合わせた方法論の改良と
受託開発ニーズに対応する人材育成の実施**

企業の内製化推進の障害となる老朽化したシステムを刷新するために、当社独自の方法論「AGILE-DX」の改良を実施。

また、システム開発市場のIT人材不足によって高まる受託開発ニーズに対応するため、新規のローコード技術者の採用と育成を下期に向けて実施予定。



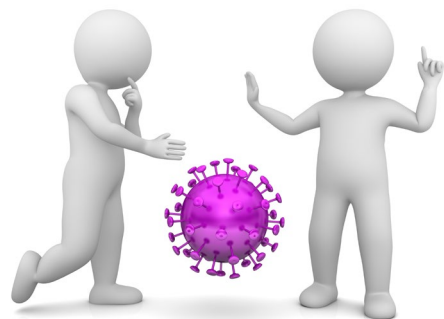
2022年3月期：新型コロナウイルス感染拡大への対応

業務への影響

**上期は一部の顧客で意思決定の遅れ
下期は状況次第で新規顧客を中心に影響あり**

上期においては、当社の営業活動及びプロフェッショナルサービスがリモートワーク中心となったため、それに伴う顧客側の意思決定の遅れ等が一部で見られたが、その他は堅調に推移。

下期においては、引き続き一部の顧客側の意思決定等の遅れが発生し、また今後の緊急事態宣言の状況により、新規潜在顧客層を中心としたIT投資に一部影響を与える可能性がある。



通期の取り組み

**オンラインによる営業活動の定着化と
在宅勤務率70%を目標にリモートワークを推進**

国内感染者数の減少に伴い、対面による商談も増加しているものの、リモートにおける営業活動の効率化は今後も進むと考えられるため、オンラインを中心とした営業活動のプロセス改善に、長期的な視野で取り組む。

また社内感染対策の徹底を継続し、在宅勤務率70%程度を目標にリモートワークを推進予定。

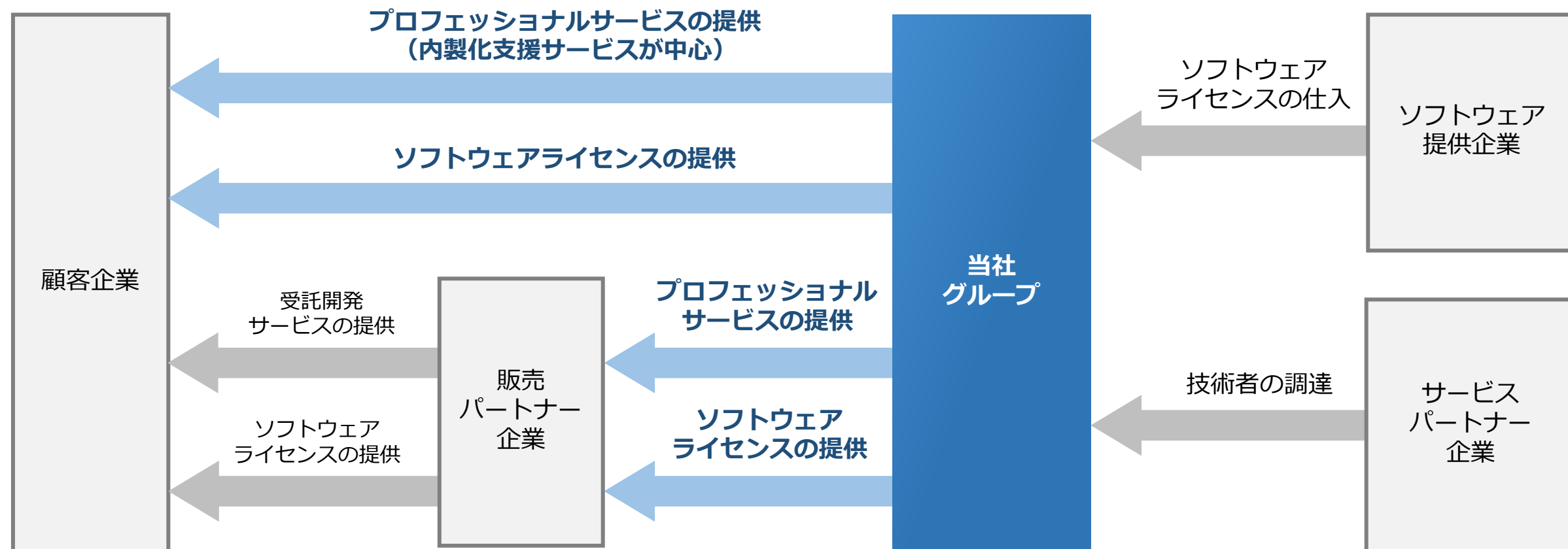


Business Model

ビジネスモデル

当社グループのビジネスモデル

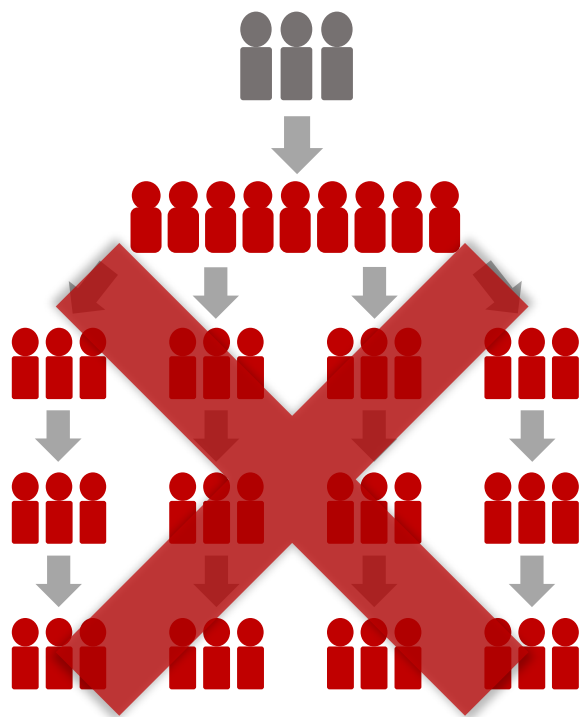
当社グループでは、主に内製化支援サービスを中心とした**プロフェッショナルサービス**の提供と、システム開発に必要な**ソフトウェアライセンス**を提供。



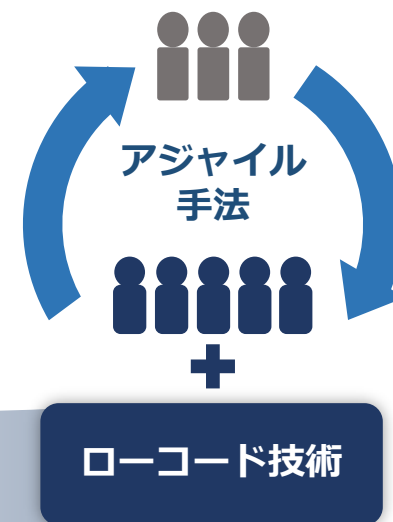
当社グループの事業概要

「ローコード」と「アジャイル」を用いた独自の開発方法論で
システム開発の「内製化を支援するサービス」を提供する会社

外部のシステムインテグレーター中心の
多重下請け構造によるシステム開発



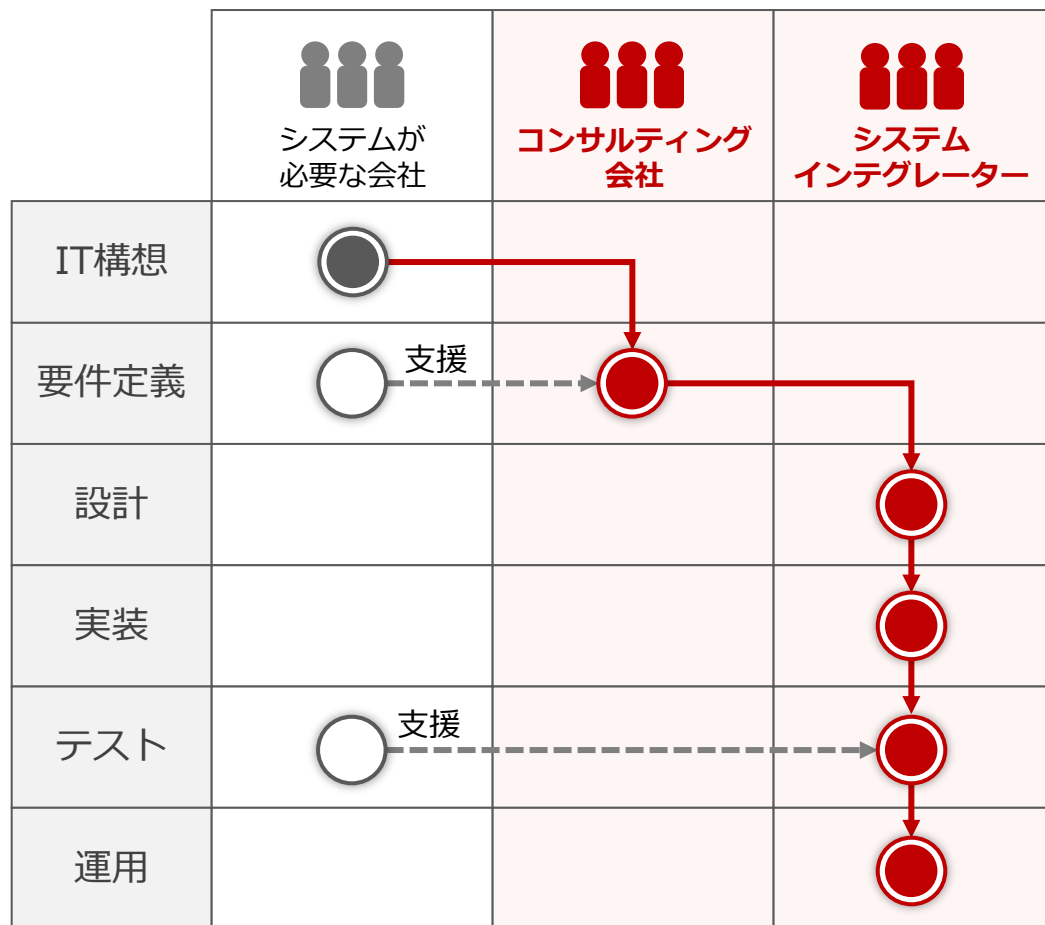
プログラミングの自動化技術を活用した
少人数体制によるシステム開発



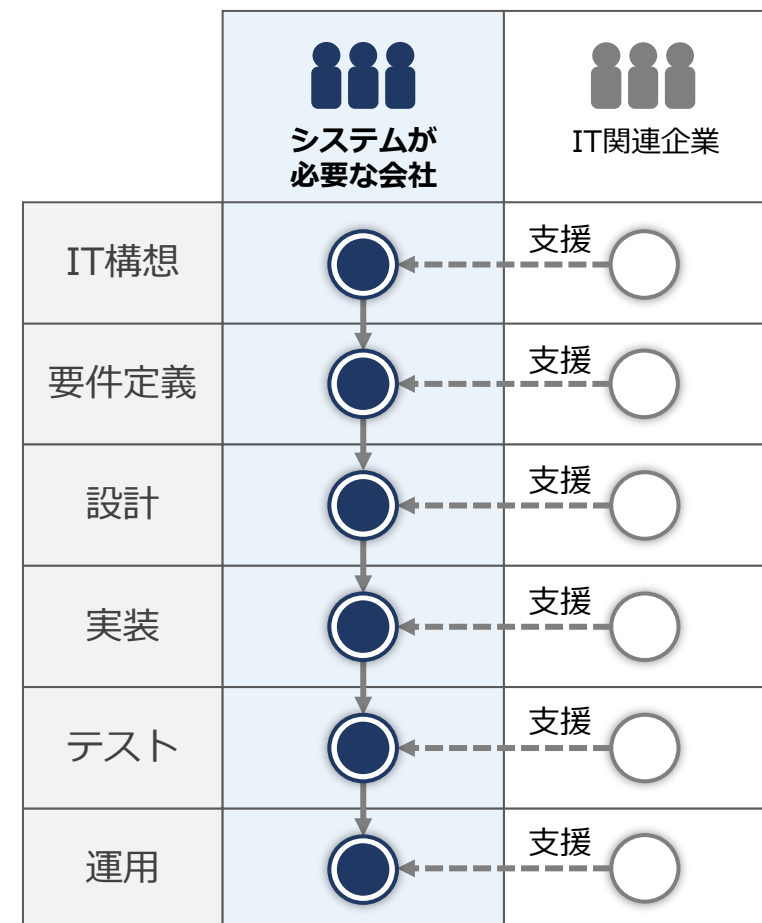
短期間で顧客満足度の高い
安定したシステム開発の実現

「システム開発の内製化」とは何か？

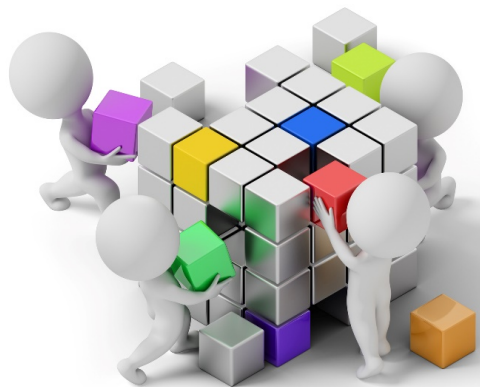
外注中心の従来型のシステム開発は システムインテグレーターが主体



内製化とは事業者が主体となる システム開発



BlueMemeが目指す「内製化によるシステム開発」のメリット



高度化するニーズに柔軟に対応できるシステム開発の実現

迅速な意思決定と実行が可能となり、急激な社会環境の変化に伴う複雑化・多様化する顧客のニーズを的確に捉え、継続的な企業価値向上を実現。

最新技術を活用することで事業のマネタイズを加速

新しい技術で新しいビジネスを生み出すために、IT企業に頼ることなく、最新技術を積極的に活用することが可能となり、これまでIT企業だけが持っていたシステム開発の様々なノウハウを蓄積することで、事業のマネタイズを加速。

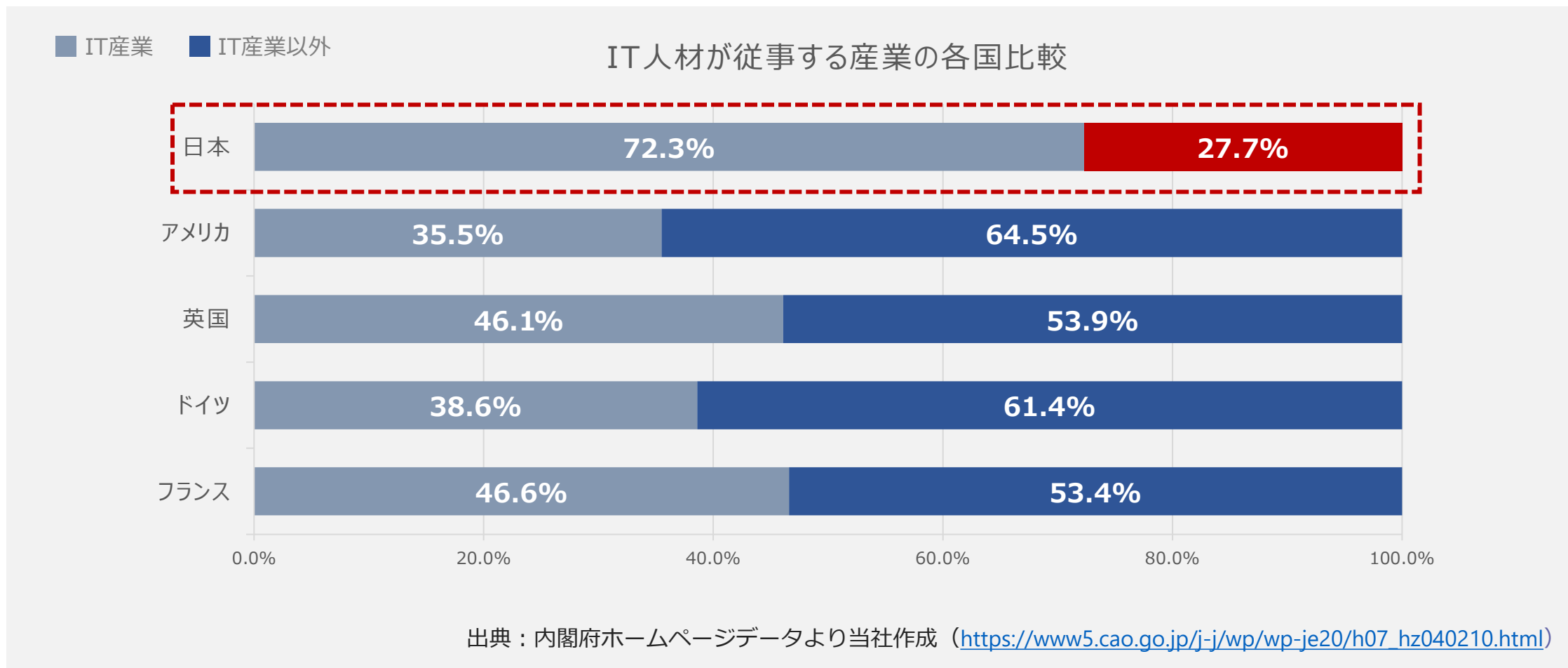


専門性の高いIT人材不足の解消

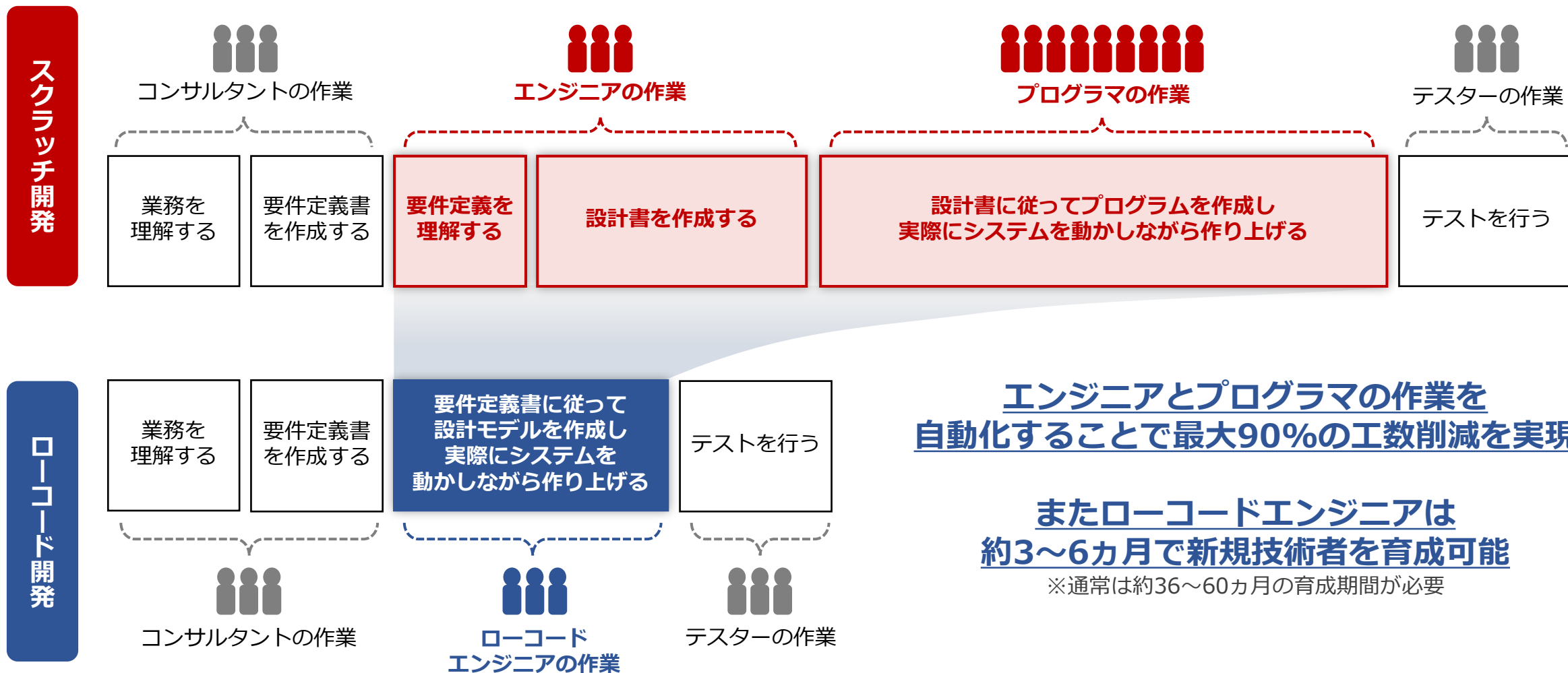
業務プロセスを理解した現場のスタッフがシステム開発に直接的に携わることで、専門性の高い新たなIT人材を採用することなく、業務の自動化や効率化を実現。

システムインテグレーターに偏る日本のIT人材

世界各国と比較して、国内の事業会社にはIT人材が圧倒的に少なく人材不足が慢性化

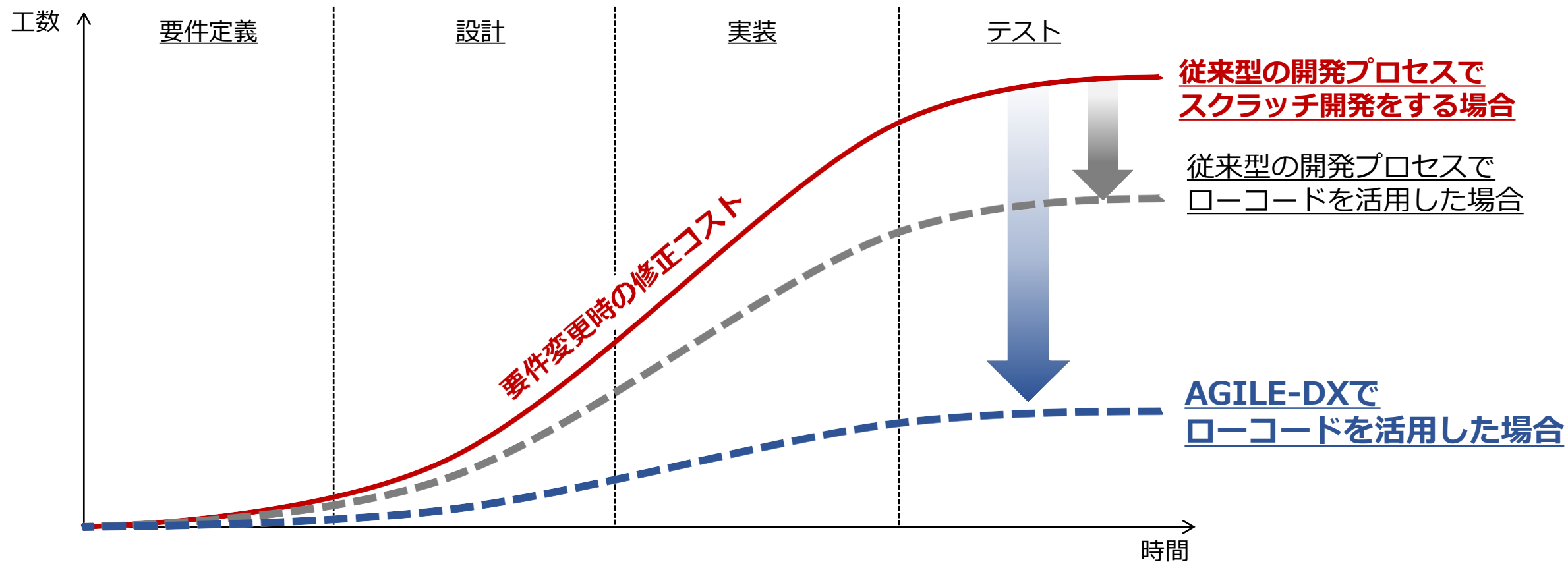


人材不足を解消する「ローコード」とは何か？



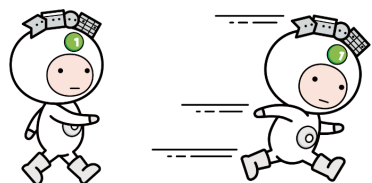
なぜ新しい開発プロセスが必要なのか？

従来型の開発プロセスにローコードを活用しただけでは工数を削減できない

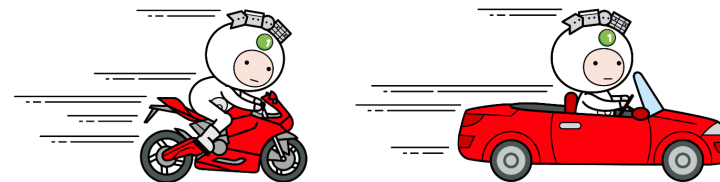


ローコードの活用には「要件の地図」が必要

ローコードでは開発のスピードが数倍になるため「広い範囲の要件定義」が必要



スクラッチ開発の地図のイメージ



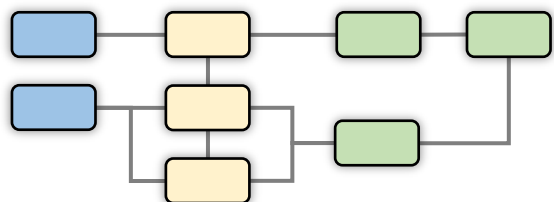
ローコード開発の地図のイメージ



内製化を実現するための独自の開発プロセス「AGILE-DX」の基本的な考え方

1

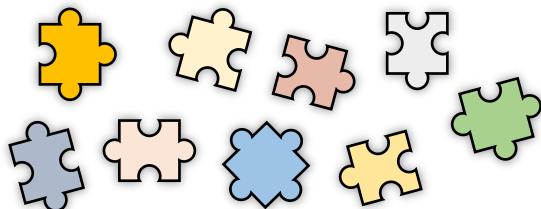
事業全体を分析し
企業設計書を作成する



細かなルールや業務手順ではなく
全体のビジネス構造を明確にする

2

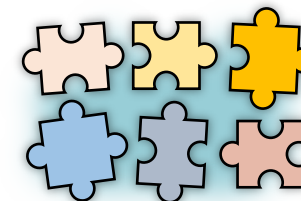
事業に必要そうな機能
APIをどんどん作っていく



ムダがあっても重複してもよい
最新技術を積極的に活用する

3

機能を組み合わせながら
ローコードでシステムを作る



ローコードで機能を組み合わせ
足りないものを迅速に作り上げる

3つの技術とアジャイルで技術者の工数を大幅に削減する「AGILE-DX」

独自のシステム開発プロセス「AGILE-DX」で使用している3つの技術

ビジネスアーキテクチャ分析

企業の活動全体をSVO形式で分析することで、企業構造を図式化し、「**ビジネスの骨組み**」を明らかにする手法



APIファースト

業務要件の細かな整理を行うことなく、データベースとロジックの「**設計と実装を最初に行う**」手法



ローコード開発

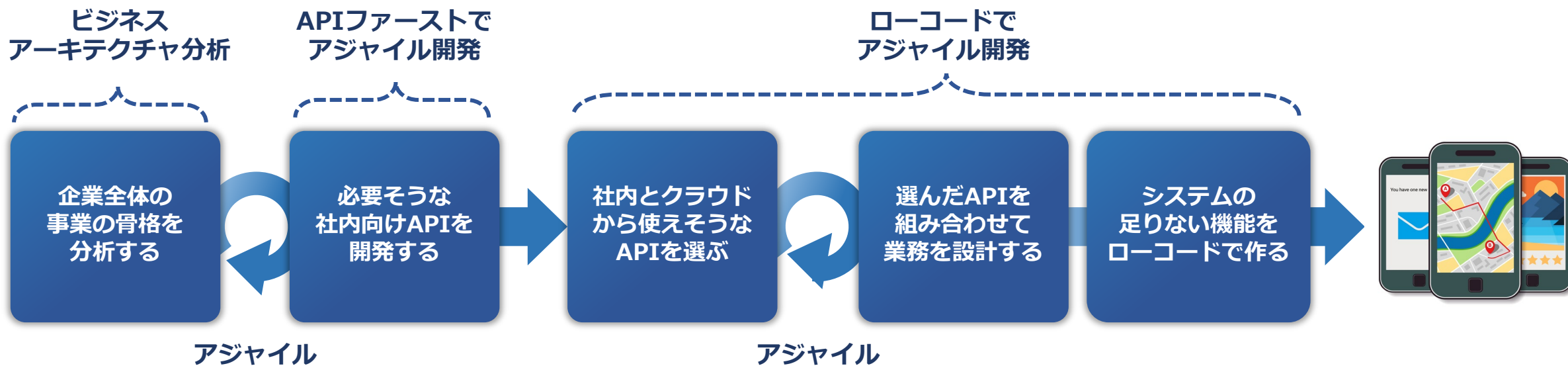
設計からプログラムを自動生成する技術を用いて、「**プログラムの工数をゼロに近づけること**」で技術者の作業工数を大幅に削減する開発手法



アジャイル手法を用いた3つの技術の融合

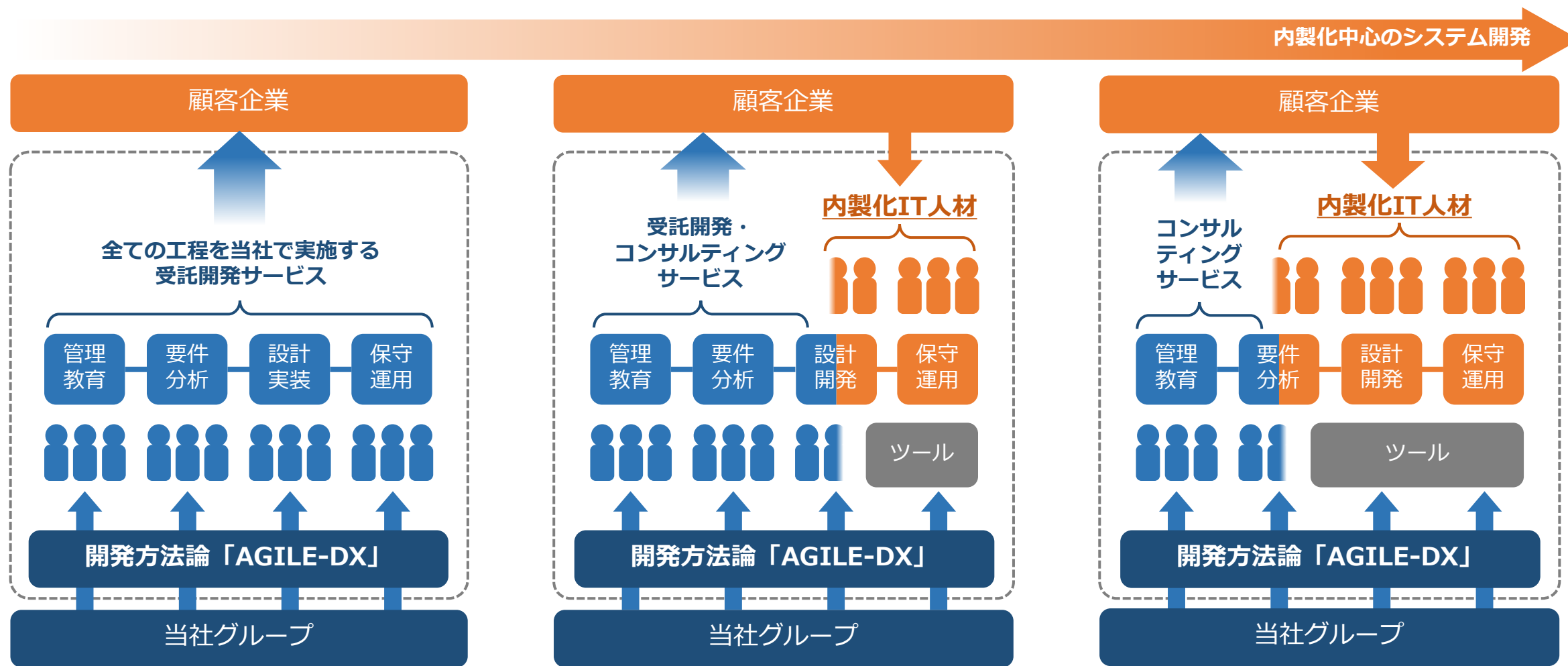
「AGILE-DX」の具体的なステップ

3つのステップをアジャイル手法で融合し、柔軟性とスピードを重視した独自の開発プロセス



独自の開発プロセス「AGILE-DX」による内製化支援サービス

お客様のニーズや内製化体制の進捗に応じて、様々な内製化支援サービスを提供可能。

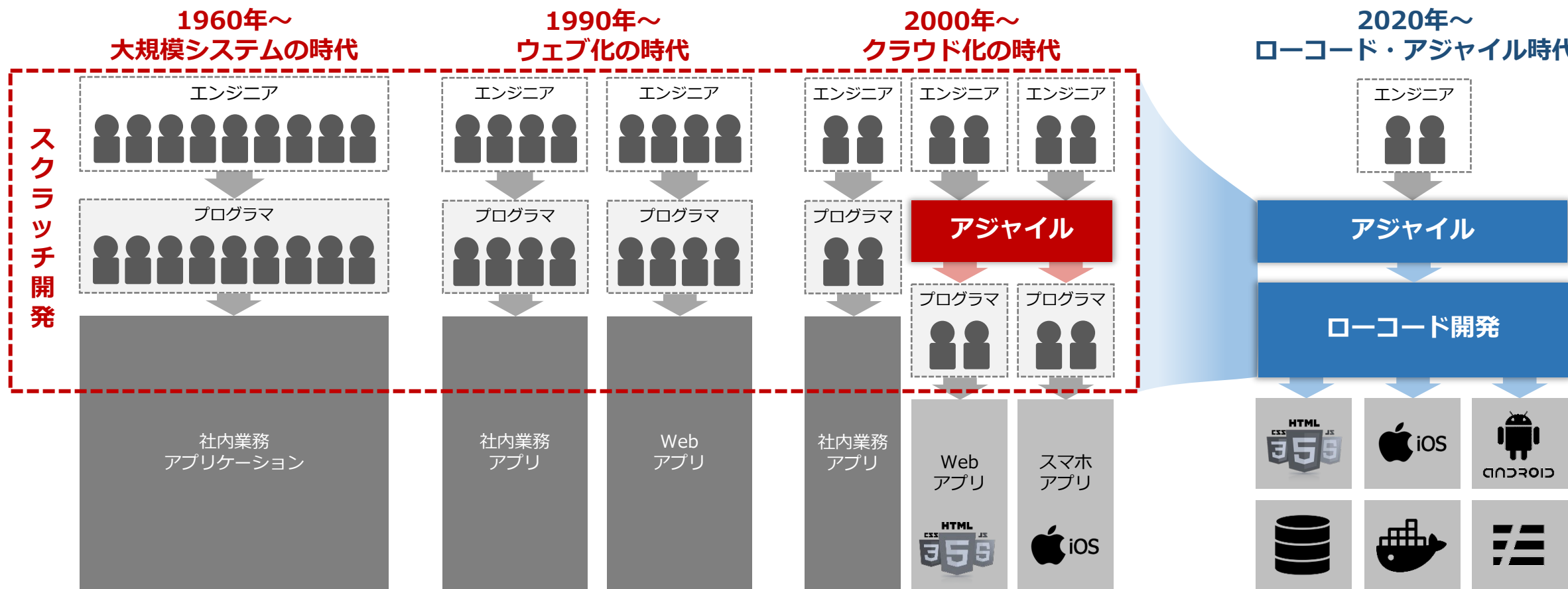


Growth Strategy

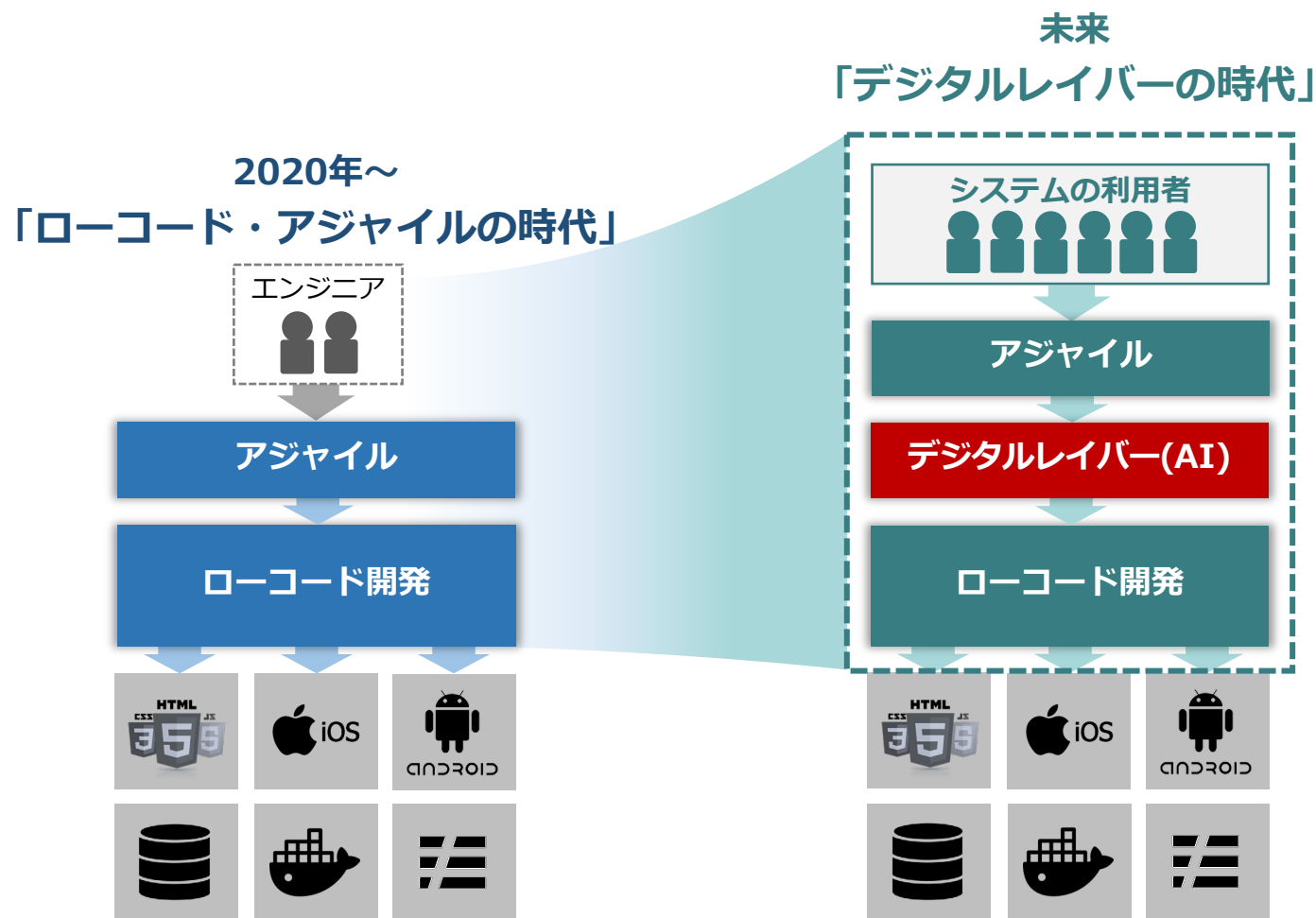
成長戦略

2020年以降、ローコードにより業務システムの開発は自動化の時代へ突入

テクノロジーの進化とともに、業務システムの規模が縮小かつ機能の高度化が加速しており、今後はローコード技術の普及で「**ローコード・アジャイル**」時代へ突入すると考えられる。



未来ではシステム開発の大部分をAIが担う時代へ

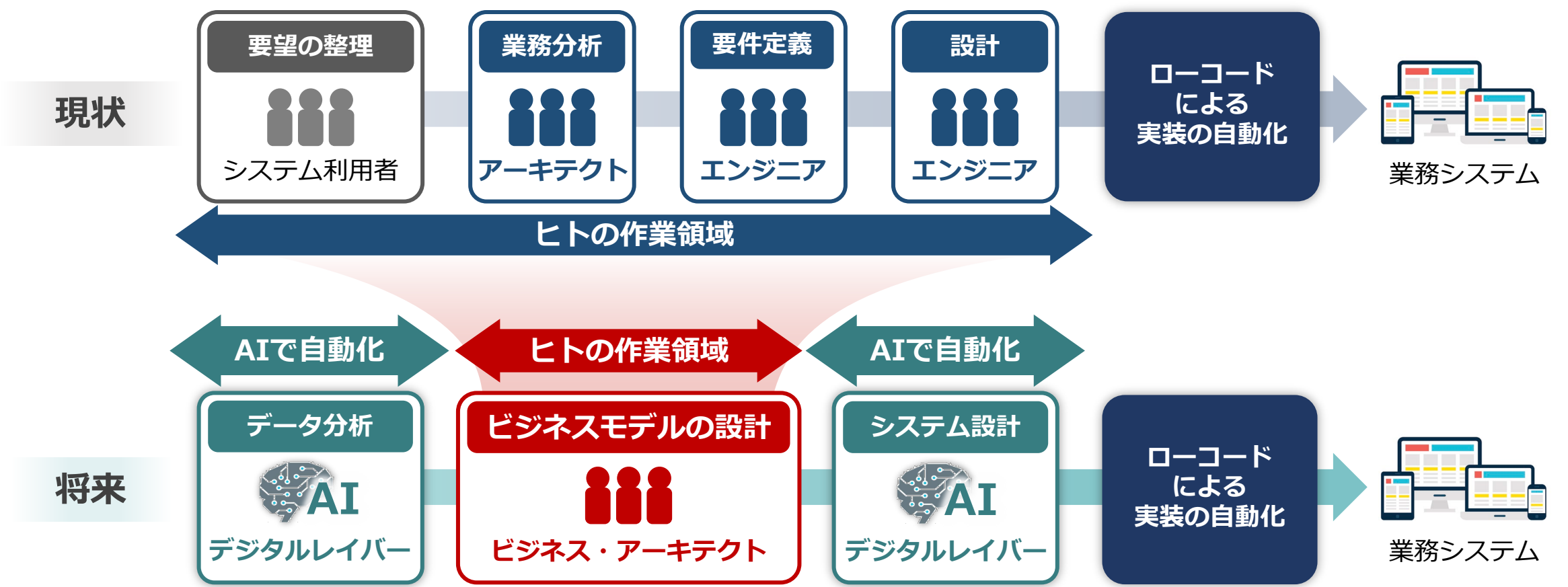


デジタルレイバーの時代とは？

将来はシステムの利用者自身がAIの支援を受けながら、業務アプリケーションを簡単に開発できるようになる。

開発プロセスをデジタルレイバー(AI)が担い、企業構造モデル構築の重要性が更に増加。

デジタルレイバーとビジネスアーキテクトによるシステム開発のイメージ



AIの進化でシステム開発は技術中心から「ビジネスモデル中心」の時代へ

顧客の内製化のステージに合わせた当社グループの事業モデル

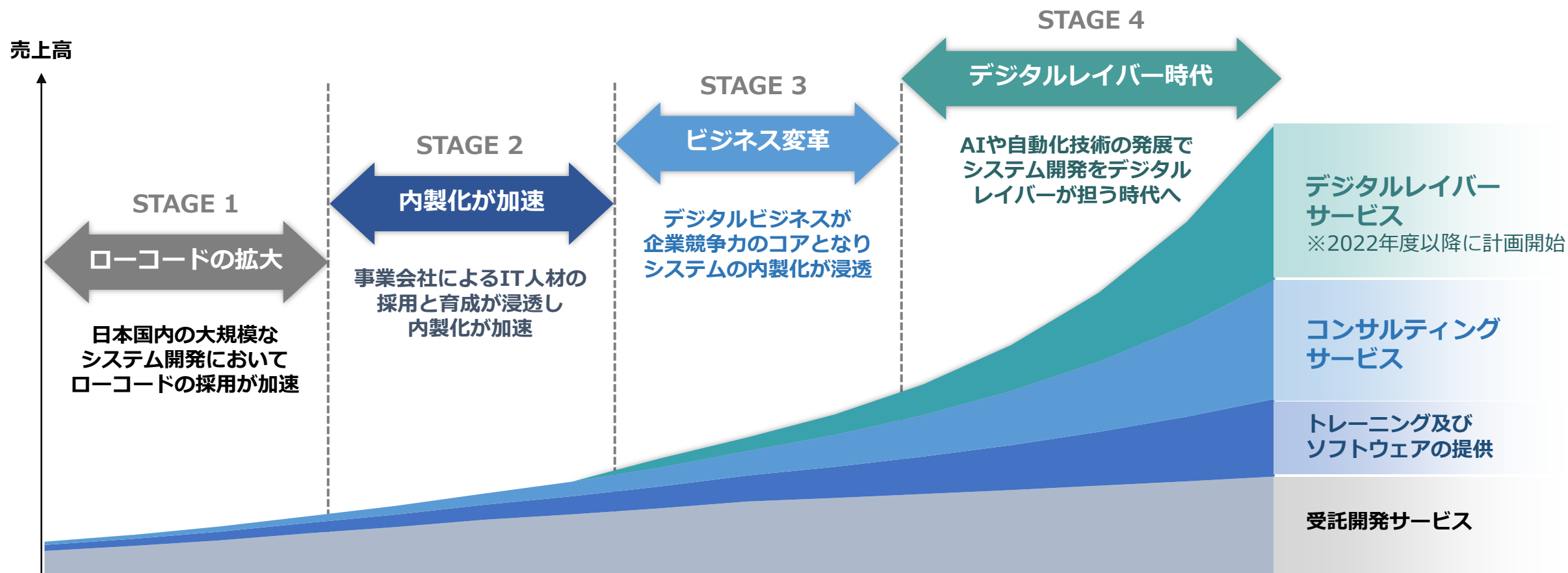
システム開発の内製化の実現

当社グループの事業		内製化に未着手の顧客	内製化に着手した顧客	内製化が進んだ顧客	内製化が実現した顧客
上流工程に関するコンサルティングサービス	ITコンサルティングの提供	◎	◎	◎	◎
	ビジネスアーキテクトの提供	◎	◎	○	内製化のため外注が不要
受託開発サービス	アプリケーションエンジニアの提供	◎	○	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要
	テクニカルスタッフの提供	○	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要
トレーニングサービス	テクニカルトレーニングの提供	◎	◎	◎	◎
ソフトウェアまたはクラウドサービス	ローコード関連製品の提供	◎	◎	◎	◎
	内製化を支援するデジタルレイバーサービスの提供 ※2022年度以降に計画	—	—	○	◎

デジタルビジネス

日本企業の内製化のステージに合わせた成長戦略と売上高のイメージ

内製化を促進するためのサービスを提供し、日本企業の内製化のステージに合わせたサービスの提供を計画。



Appendix

参考資料

会社概要

会社名	株式会社BlueMeme (ブルーミーム)
本社	東京都千代田区神田錦町3-20 錦町トラッドスクエア10F
事業所	横浜オフィス・福岡オフィス・沖縄オフィス
資本金	959百万円 (2021年9月末時点)
代表取締役社長	松岡 真功
子会社	株式会社OPENMODELS



主要取り扱いソフトウェア



OutSystems (アウトシステムズ)

ソフトウェアの設計情報から正しく動作するソースコードを自動生成可能な、ローコード開発ツール



Workato (ワーカート)

数百種類以上の既存のクラウドサービスとITシステムとのデータ連携を、高度なプログラミングを行うことなく、Webブラウザだけで実現するクラウド型のAPIインテグレーションプラットフォーム

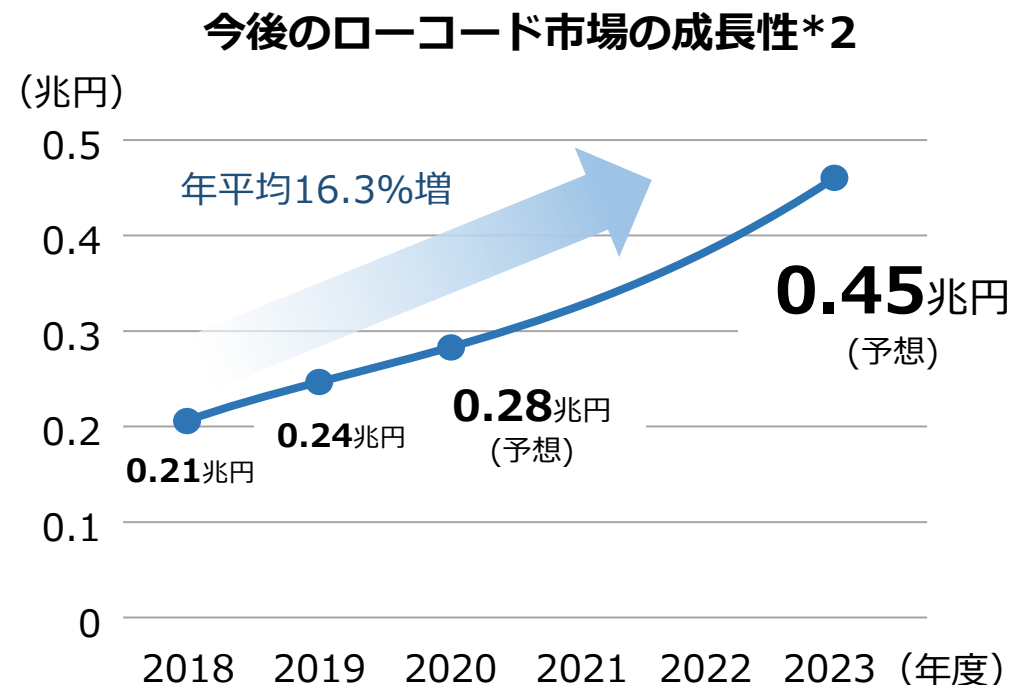
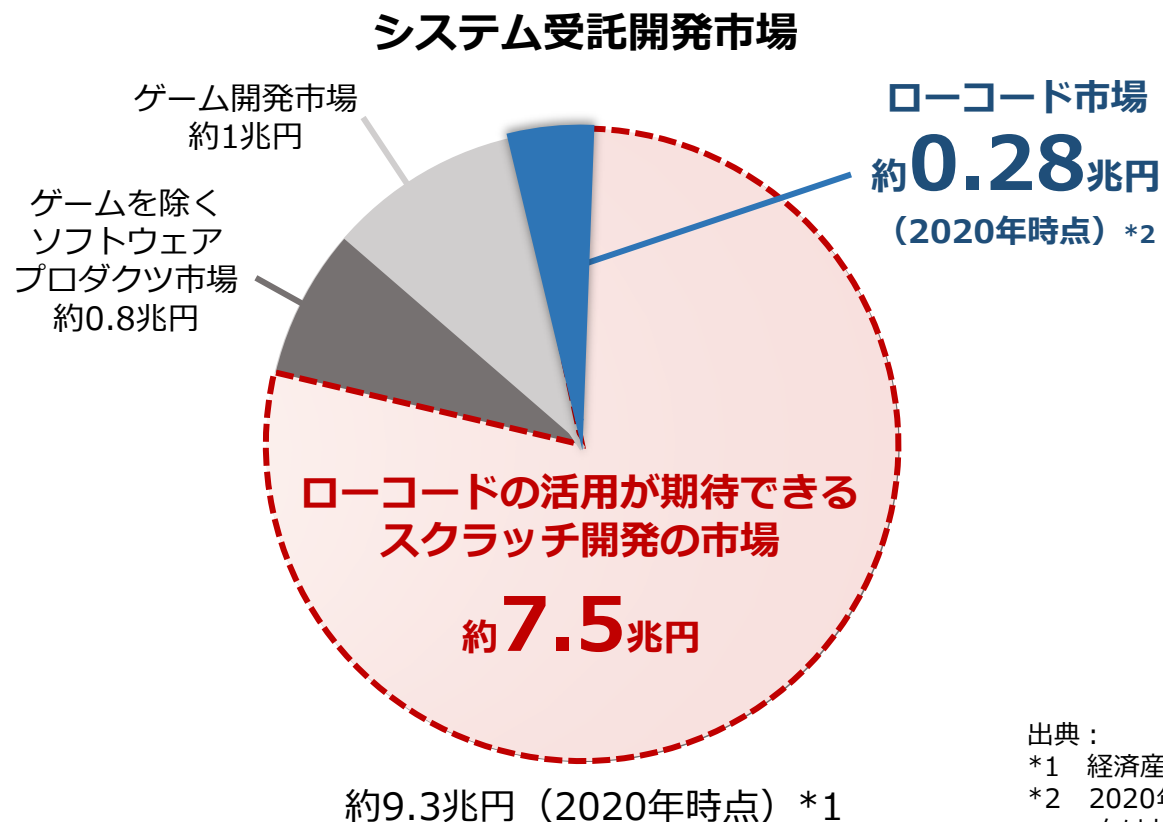


MarkLogic (マークロジック)

様々な種類のデータを事前に設計を行うことなく、XMLやJSON、バイナリファイル等の様々な種類のデータをそのまま取込み、統合管理することができる大規模データ処理に対応したデータベース

ローコード開発市場の伸びしろの大きさ

日本市場におけるDX推進によるシステム受託開発市場が拡大中。その中でローコード開発市場も拡大を開始したものの、システム受託開発市場における占有率は依然低く、大きな伸びしろが存在。ローコード開発市場の拡大基調は継続すると予想され、当社グループの事業成長ポテンシャルは引き続き高いと想定。



出典：

*1 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査（2021年2月分確報・情報サービス業）より当社作成。

*2 2020年4月27日 ミック経済研究所（現：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社）発表『DX実現に向けたローコードプラットフォームソリューション市場の現状と展望 2020年度版』ハイライトより当社作成。

ローコード技術とアジャイル手法を活用した豊富な開発ノウハウ

従来ではスクラッチ開発でしか対応できなかった、ソフトウェアパッケージ（既製品）で準備されている業務フローの適用が難しい企業の基幹システムや、その周辺システム等の開発に広く採用。

製造業

生産工程予実管理システム
生産・調達管理システム
成果物管理システム
販売管理システム
契約管理システム
受発注管理システム
社内業務システムのモバイルアプリ化
パートナー向け業務支援システム
社内業務システム
代理店向け業務支援システム
社内承認基盤
予算管理システム
Notesリブレース
レガシーマイグレーション
製品情報管理システム
マスタ管理システム
代理店向け販売管理システム
EXCEL/ACCESSアプリのクラウド化
資産管理システム
障害管理システム
マスタデータ管理基盤システム

運輸業

倉庫管理システム

商社

契約管理システム
販売管理システム
社内ワークフロー基盤

情報・通信業

購買データ分析用マスタデータ抽出システム
医療データ管理に関する実証実験
社内業務システム
社内管理システム
サービス監視システム
購買システム
代理店向け受発注システム
監視システム
出荷管理システム
VRコンテンツ管理基盤
原価管理システム
入退出管理システム
トレーニング受講管理システム
テナント管理システム
タスク管理ポータルシステム
クラウドソーシングサービス基盤
クラウド型販売管理システム
代理店向け販売管理システム
回線契約管理システム
ICカード在庫管理システム
社内業務システム
人事評価システム
販売管理システム
稟議システム
受注管理システム
配車管理システム

サービス業

派遣業務管理システム
派遣スタッフ管理システム
販売管理システム
コンシューマ向けモバイルアプリ
顧客・従業員管理システム
クラウドソーシング基盤
新規IoTサービス検証
サービスマッチングシステム
警備業務システム
人事管理システム
社内業務システム
ツアー情報検索システム
自社サービス管理システム
基幹システム構築

建設業

建築工事管理システム
Notesリブレース
予実管理日報システム
経費精算システム
社内向け稟議管理システム
社内業務システム
駐車場管理システム
事故防止支援システム

金融・保険業

代理店向けポータルサイト
Notesリブレース
営業支援システム

不動産業

社内業務システム
代理店向けポータルサイト
契約管理システム
生産管理システム
請求システム
調達管理システム
プロジェクト管理システム
調達管理システム
ナレッジデータ管理システム
基幹業務システム
社内向けグループウェアシステム
仲介管理システム

卸売・小売・飲食業

ECサイト向け販売管理システム
各種DBデータを利用した簡易BIツール
従業員管理システム
受発注管理システム
社内業務システム
基幹業務システムの再構築
人事情報連携基盤
プロジェクト管理システム
店舗向け業務支援システム
代理店向け販売管理システム
Notesリブレース
顧客管理システム

電気・ガス・熱供給・水道業

監視システム
社内業務システム
販売管理システム

専門サービス業（公認会計士事務所）

ビジネスマッチングシステム
管理ポータルシステム

教育・学習支援業

来場者用アンケートアプリケーション

農林・水産業

販売管理システム

医薬品製造業

社内業務システム

情報・広告業

売上管理システム

官公庁・地方自治体

システムリブレース

映像・音声・文字情報制作業

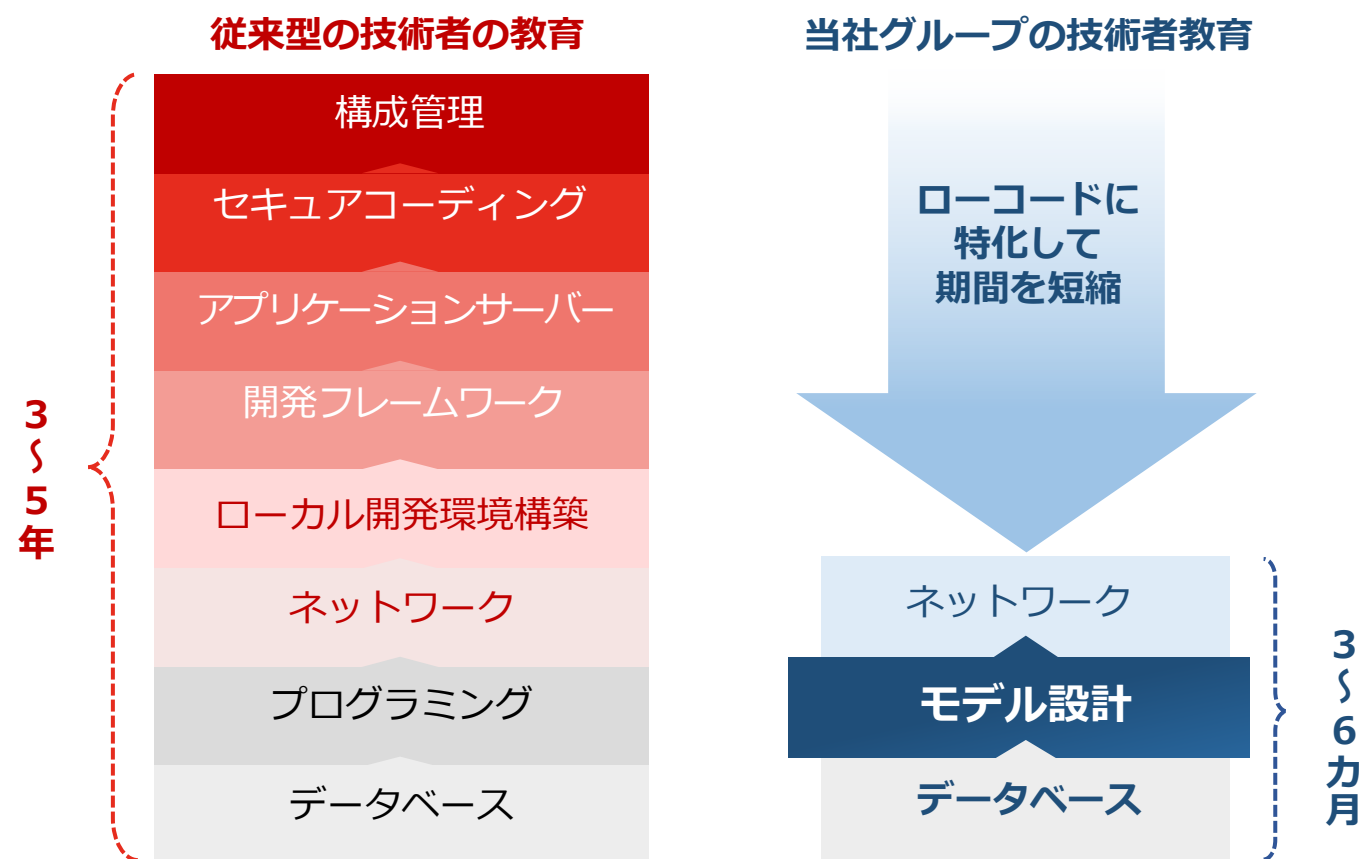
倉庫管理システム

医療・福祉

広域連携による医療情報プラットフォーム開発

当社グループ独自のアカデミー制度で即戦力のエンジニアの短期育成が可能

当社グループでは従来3～5年程度必要だった技術者の教育期間を3～6カ月に短縮。これにより当社グループだけでなく顧客企業の社内技術者の早期育成を実現し内製化をサポート。



Cautionary Point

注意事項

注意事項

本資料には将来の見通しに関する記載が含まれております。これら将来の見通しに関する記載は本資料の日付時点の情報に基づき作成しており、将来の結果や業績を保証するものではありません。これら将来の見通しに関する記載には様々なリスクや不確定要素が含まれております。このため、実際の業績や財務状況は、将来の見通しに関する記載によって明示的あるいは暗黙的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

こうした可能性が生ずる要因には国内外の経済状況の変化、当社グループの属する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

当社グループは、将来の見通しに関する記載の、本資料の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象に照らしてこれら将来の見通しに関する記載を変更あるいは訂正する一切の義務を負うものではありません。

本資料に記載される当社グループ外の事項・組織に関する情報は、一般に公開される情報に基づいており、当社グループはこれらの情報の正確性・適切性を検証しておらず、保証していません。



Thank you for your time and attention.