



2022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)

2022年2月21日

目次



- 1 2022年6月期第2四半期 決算概要
- 2 2022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

2022年6月期 第2四半期 決算概要

2022年6月期第2四半期 決算概要

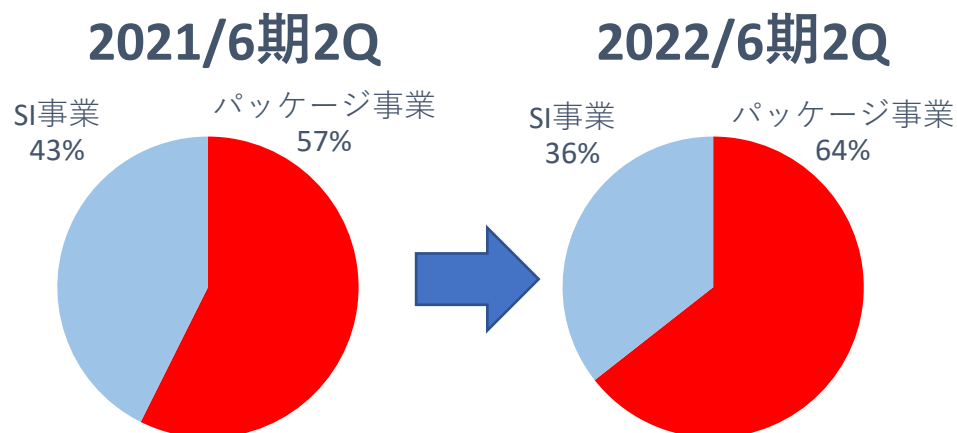


| 単位：百万円 | 2021/6期 2Q実績 | 2022/6期 2Q実績 | 前年同期比 | | 2022/6期 2Q計画 | 計画比 |
|--------|-----------------|-----------------|-------|----------|-----------------|------|
| 売上高 | 563 | 652 | + 88 | + 15.7% | 597 | + 55 |
| 営業利益 | 46 | 106 | + 60 | + 131.9% | 61 | + 45 |
| 経常利益 | 46 | 106 | + 60 | + 131.7% | 61 | + 45 |
| 当期純利益 | 34 | 80 | + 45 | + 131.6% | 46 | + 34 |

- パッケージ事業について、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け一時的に新規受注が減少していた前期からの回復分、及び、既存ユーザーからの追加開発に関する受注や、保守料及びSaaS版の利用料が増加しました。
- システムインテグレーション事業においては、パッケージ事業の増収に伴い、本事業から一部エンジニアを同事業にシフトさせたことから、減収となりました。
- 以上の結果、売上高・営業利益・経常利益・当期純利益の全てが2021年8月に公表した業績予想を上回る見込みとなったため、2022年2月14日に業績予想を修正いたしました（後述 P.14）。

セグメント別売上

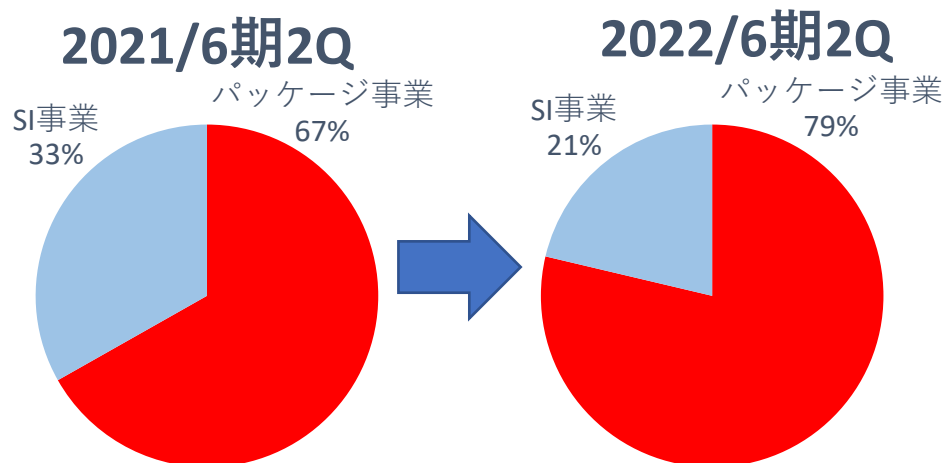
| 単位：百万円 | 2021/6期 2Q実績 | 2022/6期 2Q実績 | 増減額 |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----|
| 売上高 | 563 | 652 | +88 |
| パッケージ事業 | 323 | 420 | +97 |
| システムインテグレーション事業 | 240 | 232 | ▲8 |



パッケージ事業の売上増加を受け、一部エンジニアをSI事業から同事業にシフトさせたことから、両事業の構成比率の差は拡大しました。

セグメント別利益

| 単位：百万円 | 2021/6期 2Q実績 | 2022/6期 2Q実績 | 増減額 |
|-----------------|-----------------|-----------------|-----|
| セグメント利益 | 183 | 247 | +64 |
| パッケージ事業 | 122 | 195 | +72 |
| システムインテグレーション事業 | 61 | 53 | ▲8 |



●パッケージ事業

工数をあまり必要としない保守料及びSaaS版利用料が増加したことや、利益率の高い追加開発の売上が増加したことなどにより事業全体の利益率がアップし、また、売上も増加したことから約**1.6倍**の大幅増益となりました。

●システムインテグレーション事業

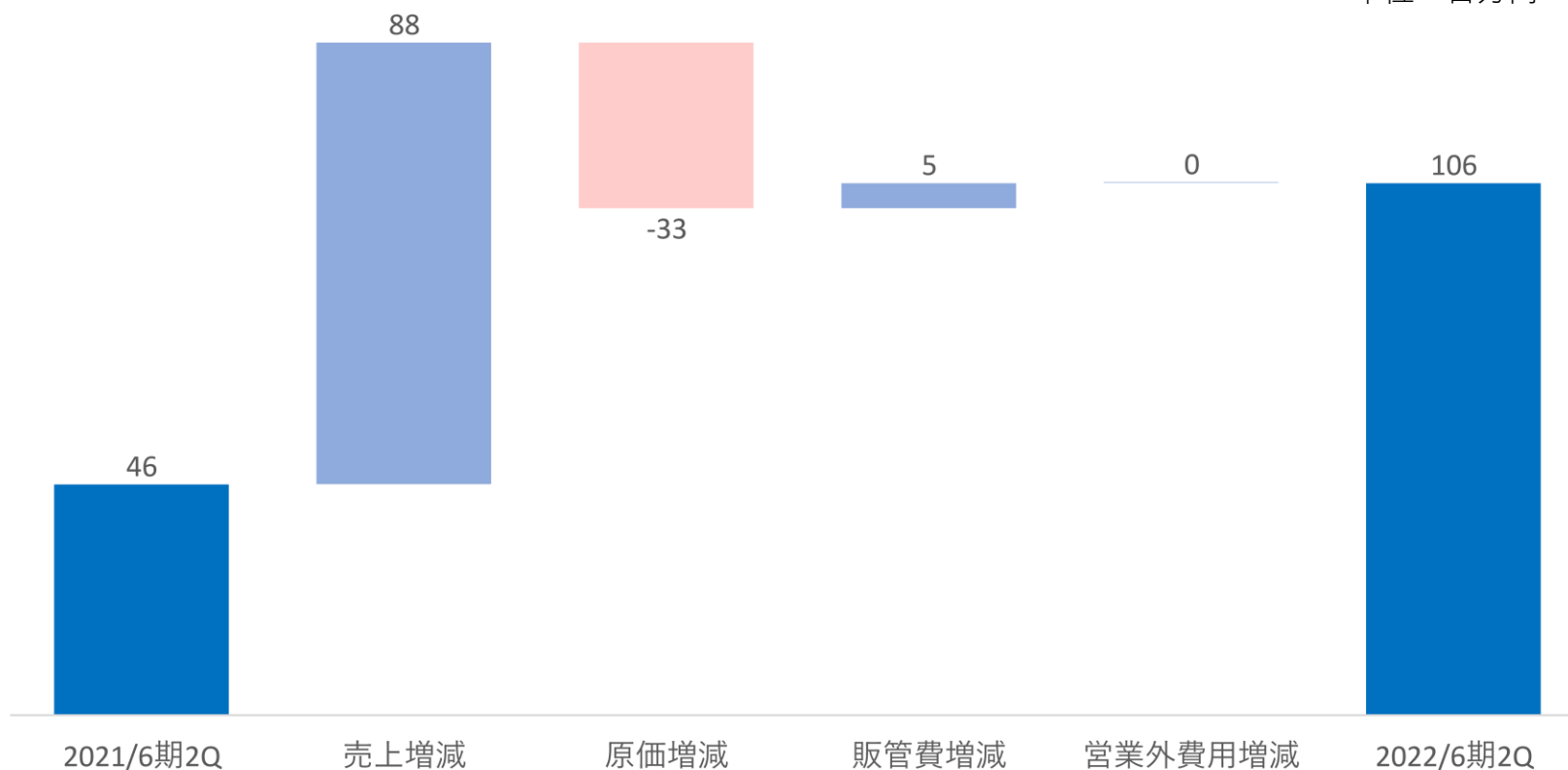
売上はほぼ横ばいでしたが、不足したりソースを外部パートナーから調達したために原価率が上昇し、減益となりました。

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。

単位：百万円



トピックス：開発①



クラウドERP「MA-EYES」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おります。 ※主要5業種=システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

2022年6月期の主な開発実績：

1. 月次締め処理の財務連携出力機能の拡張
2. SAML認証のサービスプロバイダーの追加
3. 電子帳簿保存法対応クラウド「ClimberCloud」との連携追加
4. 分析機能の拡張
5. モバイル版のワークフロー機能の拡張



トピックス：開発②

MA-EYESの新バージョンの販売開始

開発を進めてきた「次世代MA-EYES」の中核アプリケーションが2021年10月に完成し、**2022年1月から販売を開始**しました。
新バージョンは次世代の基盤技術を用いている為、以下の特長を有します。

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



<短期メリット>

案件毎の導入コストを抑えられ
利益率がアップ
顧客への導入のリスクが減り
赤字プロジェクト発生頻度が減少

<長期メリット>

長期利用可能な基盤技術を用いて
おり**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が
減り**対象業種追加が容易に**

トピックス：販売①

販売強化施策

- ✓ 独立行政法人中小企業基盤整備機構が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業費補助金（通称「IT導入補助金2021」）において支援事業者として認定され、当社のクラウドERP「MA-EYES」等が、IT導入補助金対象ITツールに認定されました。

IT導入補助金2021

令和元年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業
令和2年度第三次補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業

業種アプローチ

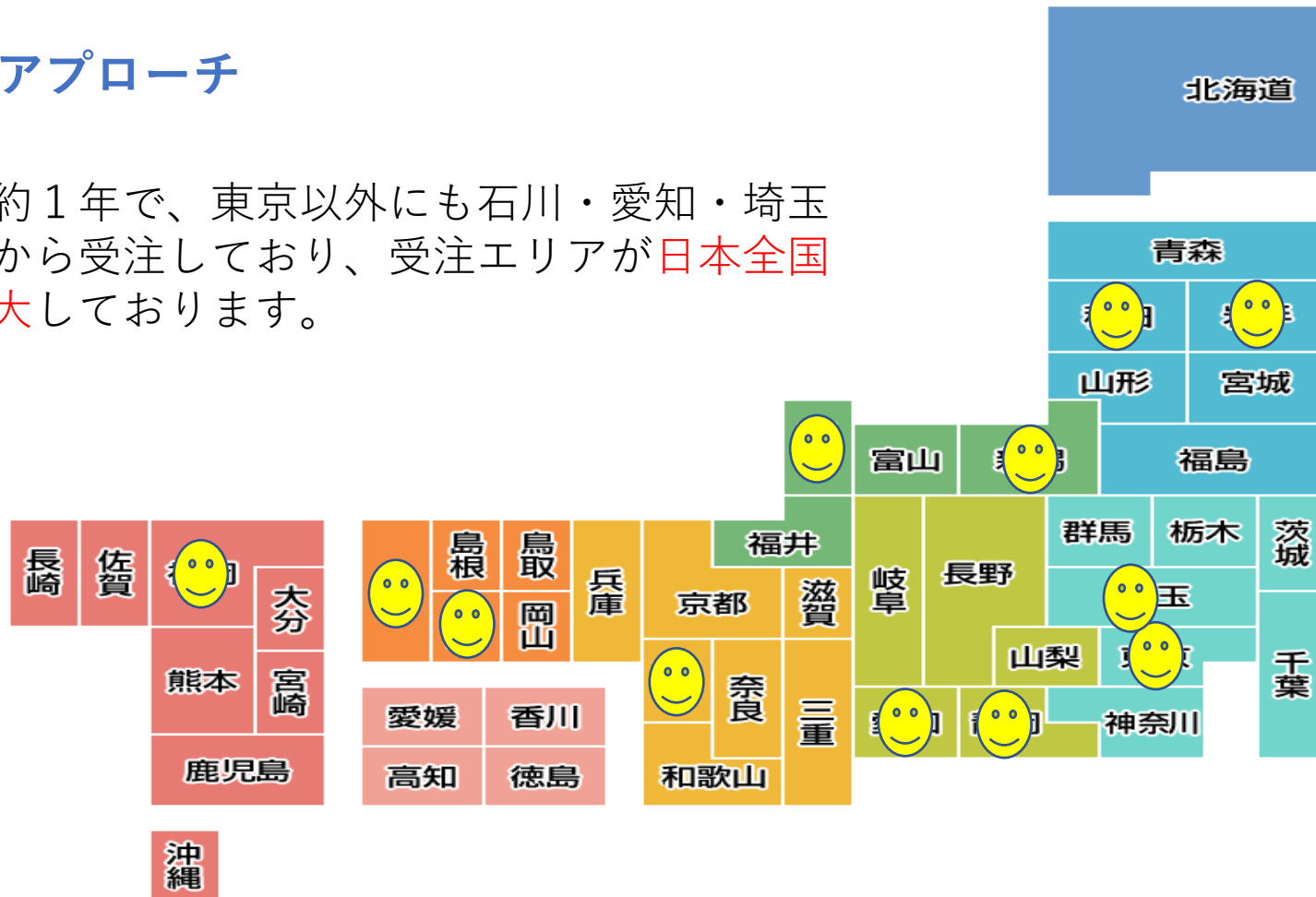
新たな業種として「政府開発援助（ODA）コンサルティング業」の企業様にMA-EYES導入が決定いたしました。



トピックス：販売②

地域アプローチ

直近約1年で、東京以外にも石川・愛知・埼玉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。



トピックス：販売③

電子帳簿保存法に対応した経費管理ソリューションを提供開始

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・ビジネスブレインズが提供する電子帳簿保存法対応クラウドサービス「ClimberCloud」と当社が提供するクラウドERP「MA-EYES」の経費管理機能を連携し、電子帳簿保存法対応ソリューションとして提供を開始しました。



電子帳簿保存法対応だけでなく、ワークフローの電子化、社内業務のDX化など、お客様の経営基盤の強化にITの力でこれまで以上に貢献

2

2022年6月期 業績予想

2022年6月期業績予想

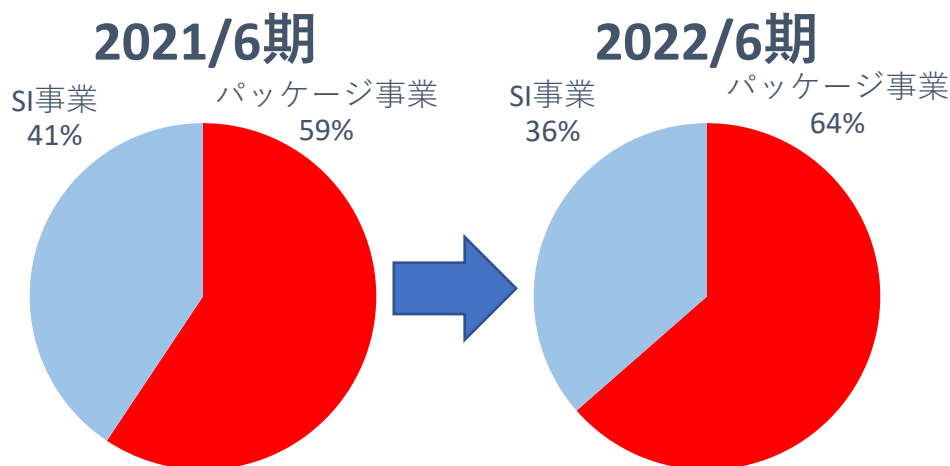


| 単位：百万円 | 2021/6期 実績 | 2022/6期 予想 (前回) | 2022/6期 予想 (今回修正) | 増減額 (前期比) | 増減率 (前期比) |
|--------|---------------|-----------------------|-------------------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 1,166 | 1,205 | 1,254 | +88 | +7.5% |
| 営業利益 | 120 | 124 | 145 | +25 | +20.4% |
| 経常利益 | 121 | 124 | 145 | +24 | +20.3% |
| 当期純利益 | 92 | 93 | 109 | +17 | +19.1% |

- 主力製品であるクラウドERP「MA-EYES」において、既存ユーザーからの追加開発に関する受注や、保守料及びSaaS版の利用料が増加したことなどにより、計画を上回る見通しとなったことから、今回、通期の業績予想を修正いたしました。
- 下半期については、工数面では、上半期に顧客対応を優先したことによる研究開発計画の未対応部分が相応にあること、及び、費用面において、上半期に未執行の予算が多くあること（採用費など）などから、上半期比では売上が減少し、費用は増加するものと見込んでおります。

セグメント別売上予想

| 単位：百万円 | 2021/6期 実績 | 2022/6期 予想 (今回修正) | 増減率 |
|-----------------|---------------|-------------------------|------|
| 売上高 | 1,166 | 1,254 | +88 |
| パッケージ事業 | 692 | 797 | +105 |
| システムインテグレーション事業 | 474 | 457 | ▲17 |

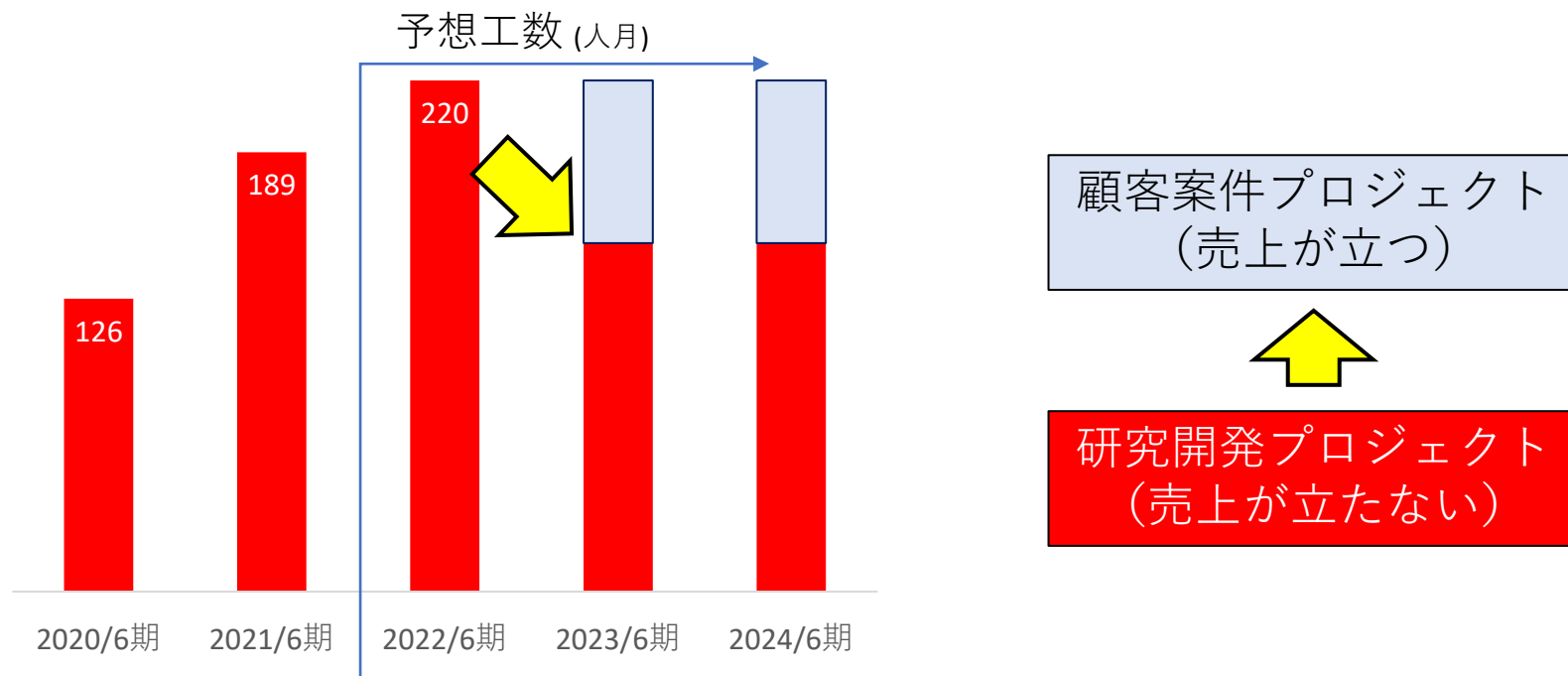


- パッケージ事業
既存ユーザーからの追加開発に関する受注や、保守料及びSaaS版の利用料が増加したことなどにより、前期比増収となると見込んでいます。
ここ数年に渡り連続して増加している、利益率の高いストック型売上は引続き増加する見込みです。
- システムインテグレーション事業
開発リソースの一部をパッケージ事業にシフトすることから減収を見込んでいます。

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まいりましたが、**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です。
- **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考えております。



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。
- **2022年6月期**につきましては、上記基本方針及び近年の配当実績を考慮し、配当予想を**2021年6月期**と同額の**1株当たり12円**としております。

| | 2018/6期 | 2019/6期 | 2020/6期 | 2021/6期 | 2022/6期 (予想) |
|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| 1株当たり配当 | 12.0円 | 12.0円 | 12.0円 | 12.0円 | 12.0円 |
| 配当性向 | 15.1% | 16.5% | 17.7% | 20.2% | 16.9% |

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

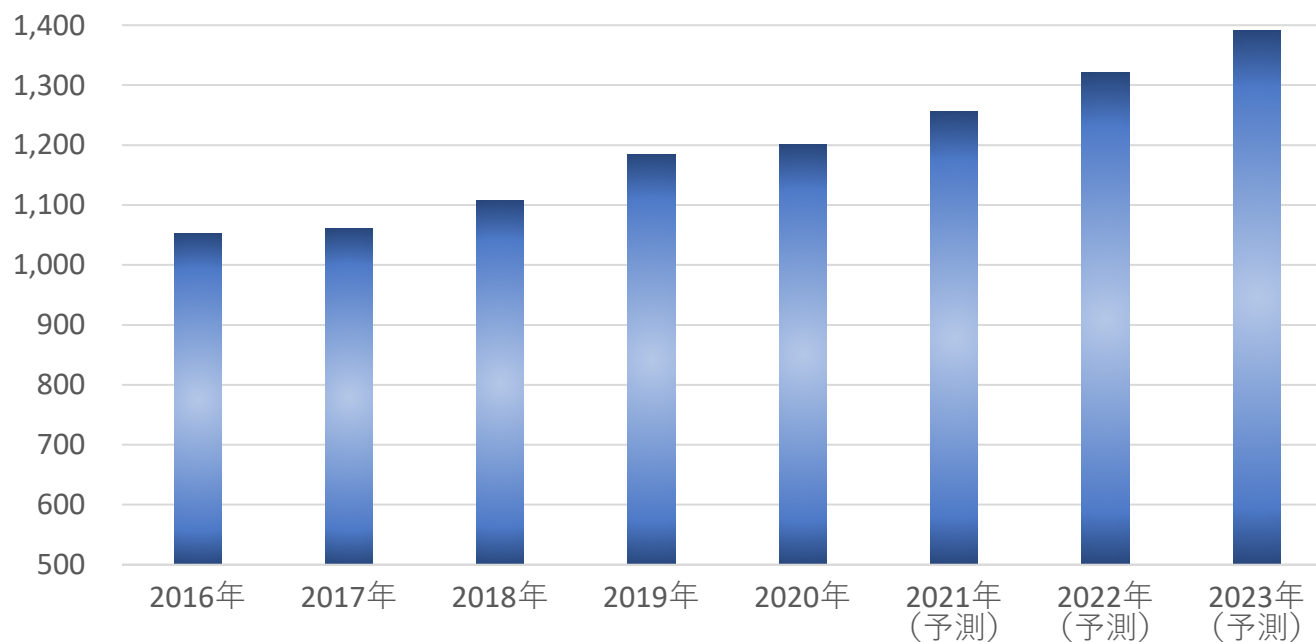
市場動向②

国内ERPライセンス売上高



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（2021年）」（2021/10/11）

市場動向③

国内クラウドサービス市場

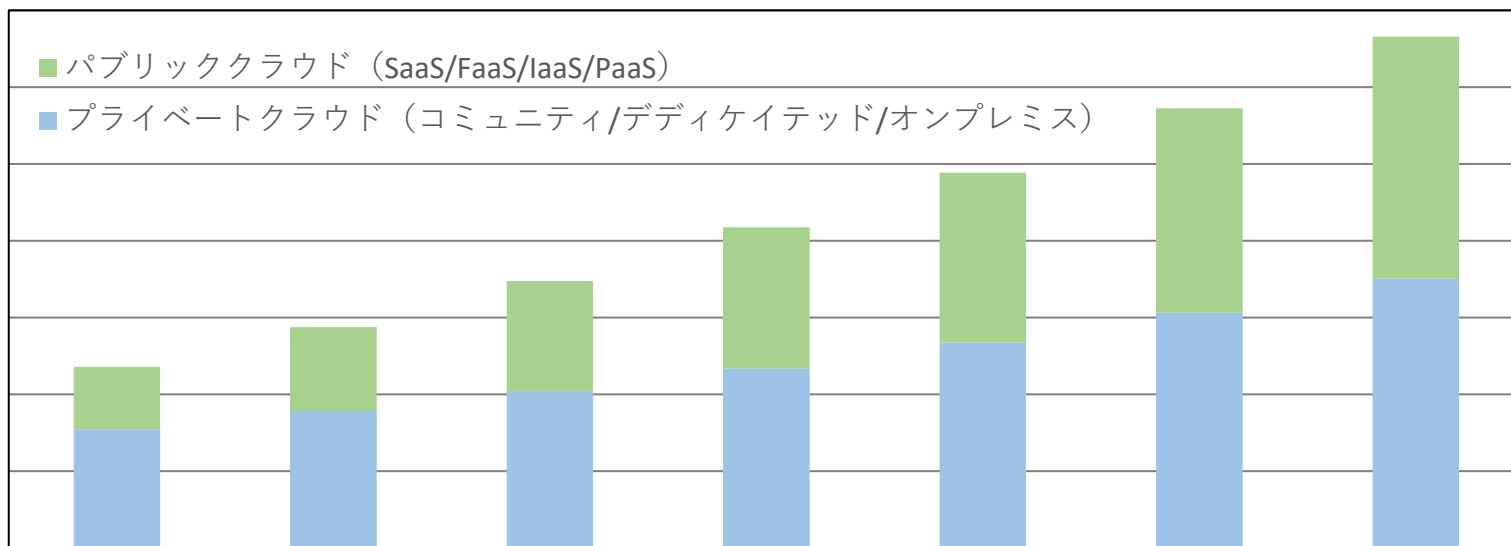


オンプレミスからの移行に加え、クラウド利用を前提としたシステム開発が盛んに進められ、**高い成長率を維持**すると予想されています。

国内クラウド市場 実績と予測

単位：億円

70,000
60,000
50,000
40,000
30,000
20,000
10,000
0



2019年度

2020年度

2021年度
(予測)

2022年度
(予測)

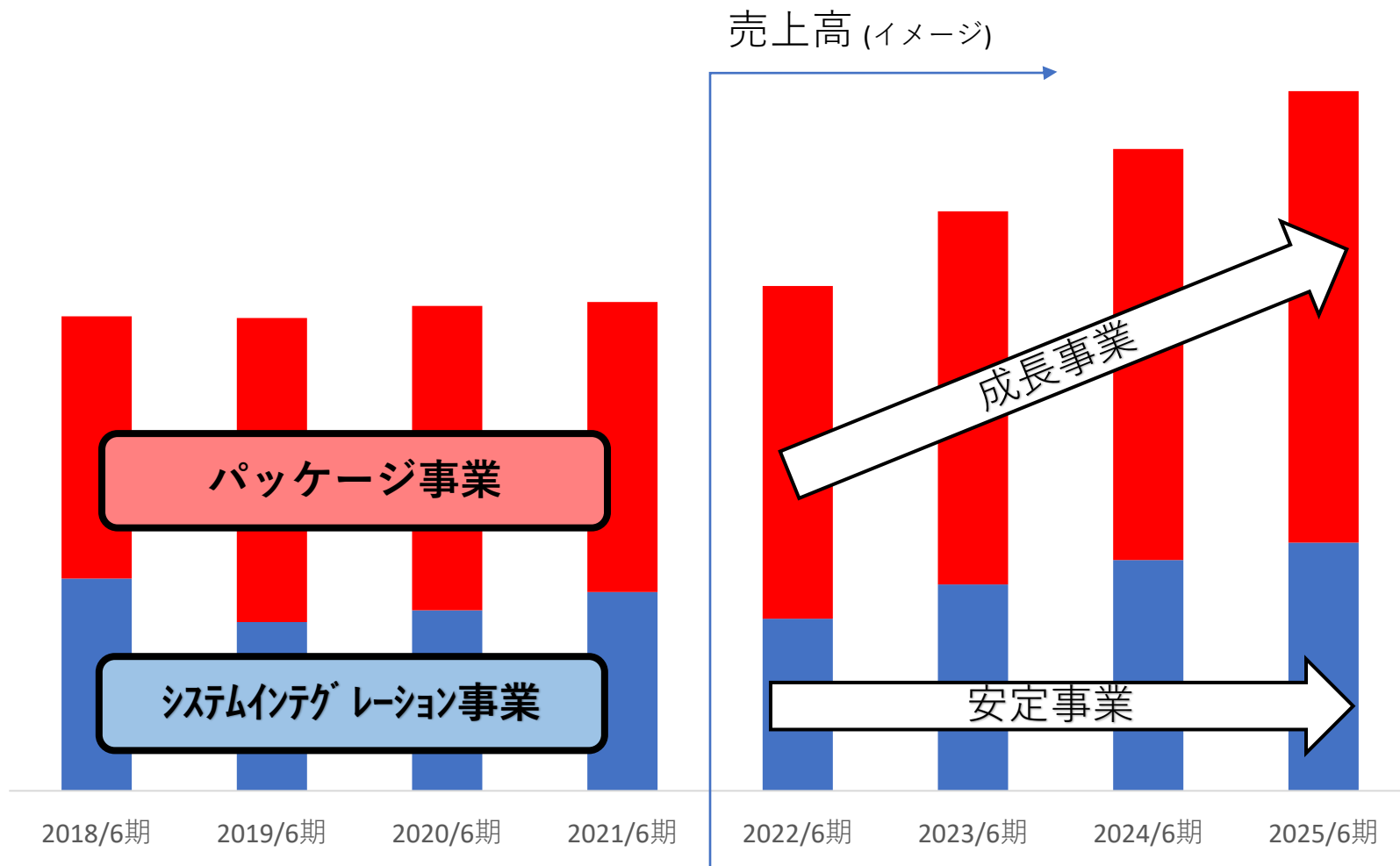
2023年度
(予測)

2024年度
(予測)

2025年度
(予測)

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)

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



サービス業以外
全業種

サービス業5業種以外向けの拡販に
メドがついた後、長期的に参入
【対象：約14,700社】

未参入

サービス業
5業種以外

5業種以外の業種向け機能開発着手
※MA-EYESの構造上、業種追加は比較的容易
見込み客名簿の拡充など
マーケティング活動の強化
【対象：約41,600社】

本格参入前
有望市場

サービス業
主要5業種
(システム, 派遣, 広告,
インターネット, コンサル)

需要を捉えた機能の追加・拡張
営業要員の拡充・教育
全国での拡販
【対象：約8,600社】

現在の
主戦場

小企業
(30~99人)

中企業・中堅企業
(100~999人)

大企業
(1000人以上)

出展：「平成28年経済センサス-活動調査」 (総務省統計局)

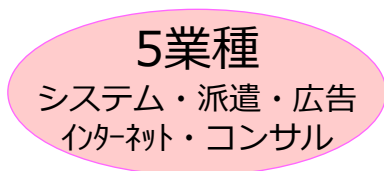
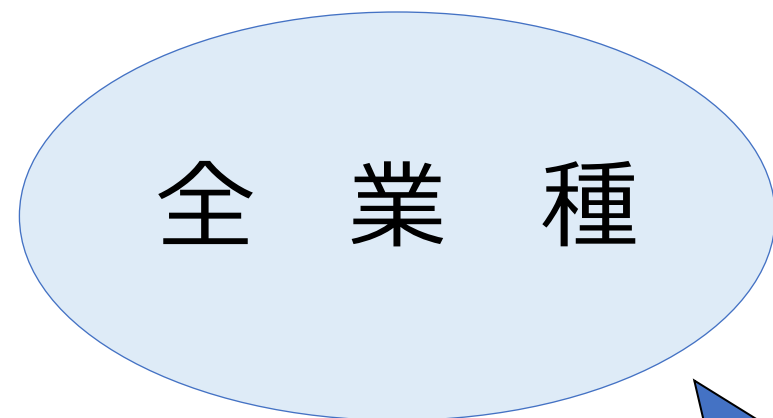
成長戦略③

クラウドERPの対象業種の拡大



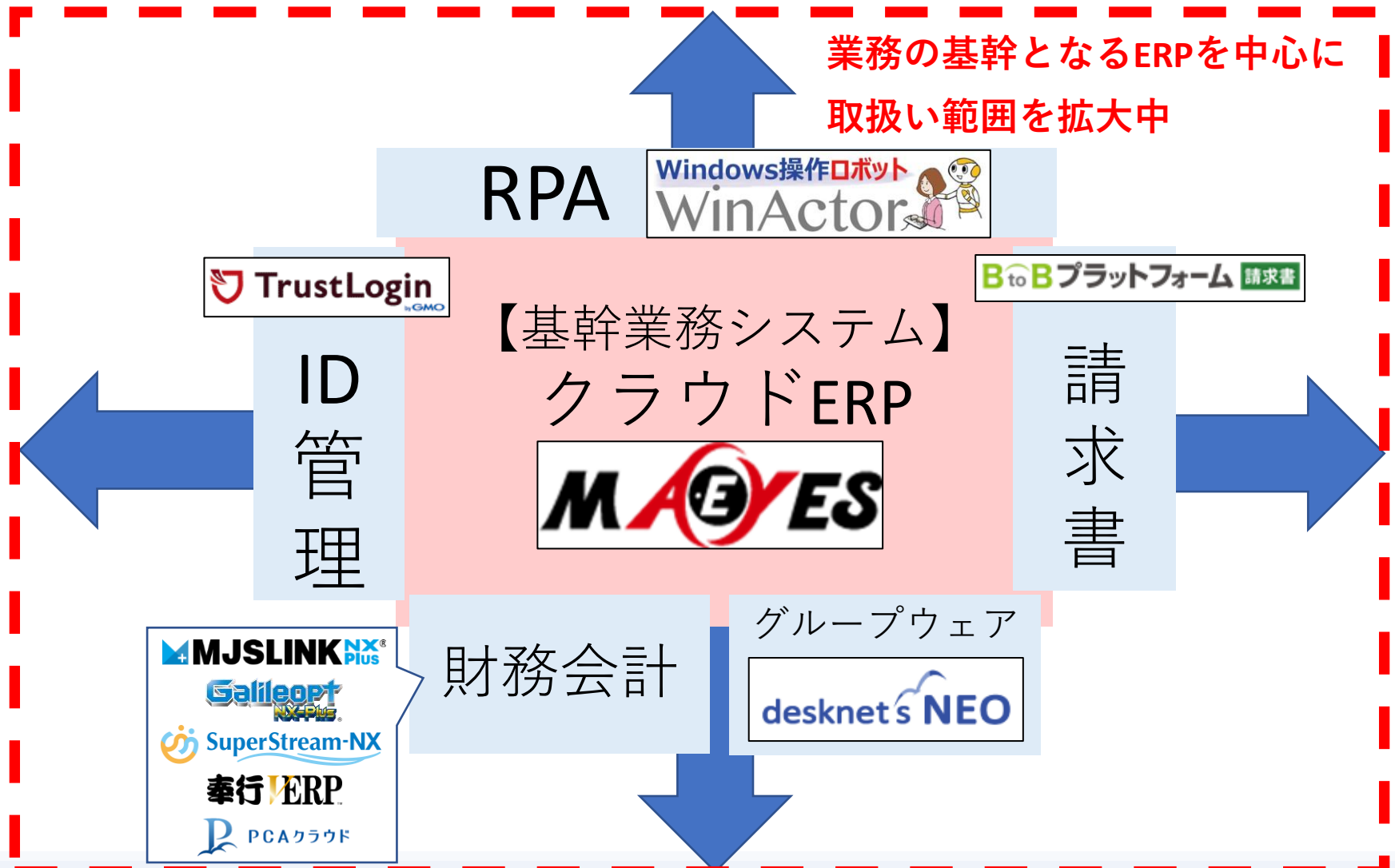
| 市場セグメント | 企業数(100名以上) | 拡大倍率 |
|---------|-------------|------|
| 国内5業種 | 3,204 | 1倍 |
| 国内サービス業 | 44,834 | 約14倍 |
| 国内全業種 | 59,537 | 約19倍 |

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. 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

- ・ 電子帳簿保存法対応クラウドサービス「ClimberCloud」
- ・ 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」など取扱い商材を拡大
- ・ 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

具体的アクションおよび進捗



| | | |
|---|--|--------------------------------------|
| 1 | MA-EYES[一括版]の拡販 全国への拡販、1件当たり受注規模・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 |
| 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 | サポート拡充・ 体制強化実施 コロナ禍でも 利用料増加 |
| 3 | 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 |
| 4 | 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 2022年1月販売開始 |
| 5 | 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 |

4

参考資料 (会社及び事業の概要)

会社概要



(2021年12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 | 123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 |

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・・・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

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 |
| 692百万円 (59%) | 売上高 | 474百万円 (41%) |
| 289百万円 (70%) | 利益 | 123百万円 (30%) |
| 41.7% | 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) |

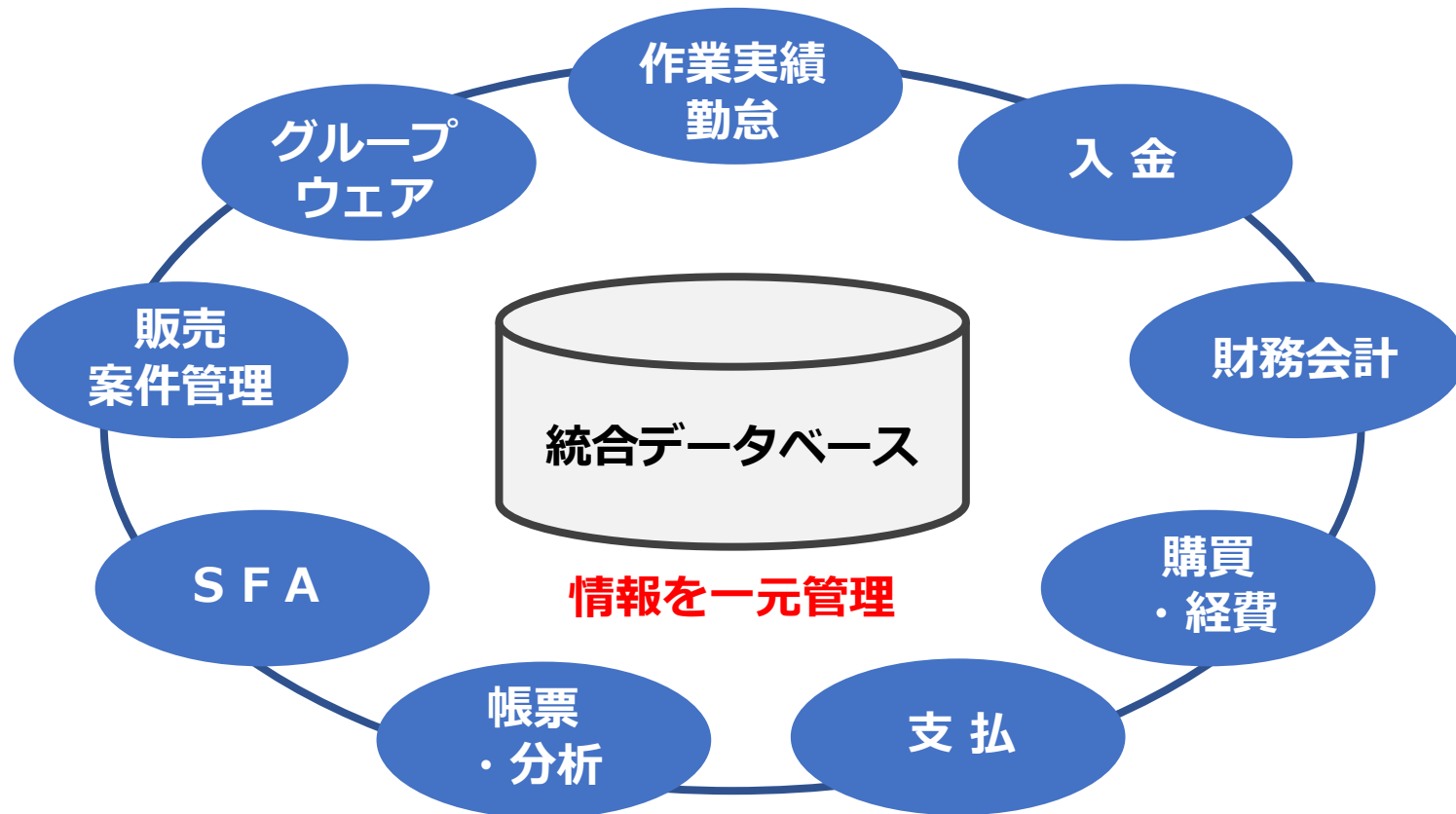
*配置人員数は、2021年6月末時点、その他は2021/6期実績

■ 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忙**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

「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「MA-EYES」とは



・クラウドERP **MA-EYES** (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

MAEYES 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



Internet Initiative Japan

楽天



広告



CommerceLink



Supership



コンサルティング



An instinct for growth™



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。