



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

2022年 2 月期 通期 決算説明資料

株式会社 BeeX
2022年4月14日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 通期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 市場環境・成長戦略

会社概要



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

「Be Excited」の略と、花を渡り歩実をつける媒体=Bee（蜂）の意味をあわせたものです。

先進テクノロジーを利用し、お客様の成長に貢献するビジネスパートナーとなることを目指すとともに、お客様と社員がともに「わくわくする（Be Excited）」
新たなITサービス企業像を作り、広く世界へ発信していく、という思いを込めております。

設立日	2016年3月1日
所在地	東京都中央区銀座7-14-13 日土地銀座ビル10F
代表者	代表取締役社長 広木 太
資本金	109百万円
主要株主	株式会社テラスカイ 株式会社サーバーワークス 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ TIS株式会社
従業員	125名（2022年2月 役員除く）
事業内容	クラウド関連の導入・保守・管理事業 およびソフトウェア開発



BeeXビジネス領域

クラウドテクノロジースペシャリトとして活動



SaaS : Software as a Service

インターネット経由でソフトウェアパッケージを提供

代表例 Salesforce、Microsoft365、
楽楽精算、Sansan等



PaaS : Platform as a Service

インターネット経由でアプリケーションを実行する

プラットフォームを提供

代表例 データベースサービス等

PaaSは業務システム等の稼働に必要なオペレーティングシステムやソフトウェアが用意されるので、
環境の調達作業や準備作業が必要無く、作業の期間短縮が可能となる



IaaS : Infrastructure as a Service

インターネット経由でハードウェアや

ICTインフラを提供

代表例 AWS、Azure、Google Cloud等

IaaSのメリットは、業務システムに必要なサーバーが直ぐに利用できる等

BeeXの
ビジネス
提供領域

マルチクラウドでサービス提供が可能な、各種認定資格を取得

BeeXのマルチクラウド対応力

クラウド移行、DX推進、運用、保守を実現する上で、重要な認定資格を有しています



AWS認定 アドバンスドパートナー

SAPコンピテンシー
マイグレーションコンピテンシー
MSPコンピテンシー
Well-Architected
EC2 for Windows Server



Microsoft認定 ゴールドパートナー

Cloud Platform
Application Development



Google Cloud認定 プレミアムパートナー

SAP移行エキスパティーズ
Google Cloud コンピューティング
エキスパティーズ
VM Migrationエキスパティーズ



SAP認定パートナー

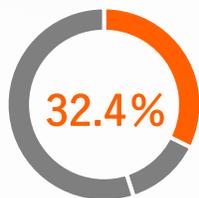
お客様のクラウド移行をご支援する、3つの事業を展開、マルチクラウド利用のニーズに対応しています

事業内容



クラウド インテグレーション

- お客様のクラウド利用課題に対して、マルチクラウド利用コンサルティング、クラウド基盤設計・環境構築、SAP環境移行、アプリケーション開発

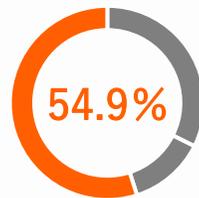


22年2月期の売上割合



クラウドライセンス リセール

- お客様へクラウドライセンスを提供して、請求代行サービスやクラウド技術に関する問い合わせの対応。AWS、Azure、Google Cloudの3つのマルチクラウドに対応して提供



22年2月期の売上割合



マネージドサービス プロバイダー

- お客様へクラウド環境の運用・監視サービスを24時間365日で提供しており、AWS、Azure、Google Cloudのマルチクラウドの対応が可能です。また、SAPシステム（BASIS）運用・監視の提供



22年2月期の売上割合

02. 通期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. 通期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 市場環境・成長戦略

KPIハイライト

全体売上高・ストック比率*1

売上高：**4,354**百万円
(前期比：7.3%増
業績予想比：2.7%増)

ストック比率：**67.6%**
(前期比：13.0pt増)

クラウドライセンスリセール
アカウント数

当期末：**249**アカウント
(前期末：143アカウント)

全体営業利益・EBITDA *2

営業利益：**274**百万円
(前期比：17.2%減
業績予想比：34.5%増)

EBITDA：**310**百万円
(前期比：13.2%減)

クラウドインテグレーション
プロジェクト数 (受注件数)

当期：**529**プロジェクト
(前期：452プロジェクト)

従業員数・エンジニア比率

従業員数：**125**名
(前期：115名)

エンジニア比率：**80%**
(前期：78%)

*1 売上全体に占めるクラウドライセンスリセール及び
マネージドサービスプロバイダー (MSP) 売上割合
*2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

通期決算概要

業績サマリ

(単位：百万円)

科目	2021年2月期 実績	2022年2月期 期初業績予想	2022年2月期 実績	前期比	業績予想比
売上高	4,060	4,239	4,354	+7.3%	+2.7%
売上総利益	832	763	821	▲1.3%	+7.6%
売上総利益率	20.5%	18.0%	18.9%	▲1.4pt	+0.9pt
営業利益	331	204	274	▲17.2%	+34.5%
営業利益率	8.2%	4.8%	6.3%	▲1.9pt	+1.5pt
経常利益	329	184	260	▲21.1%	+40.9%
当期純利益	246	125	190	▲22.5%	+52.1%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2021年2月期は利益率の高い大規模クラウドインテグレーション案件の取扱があり高い利益率となっていたため、2022年2月期当社全体としての売上総利益率が低下しています

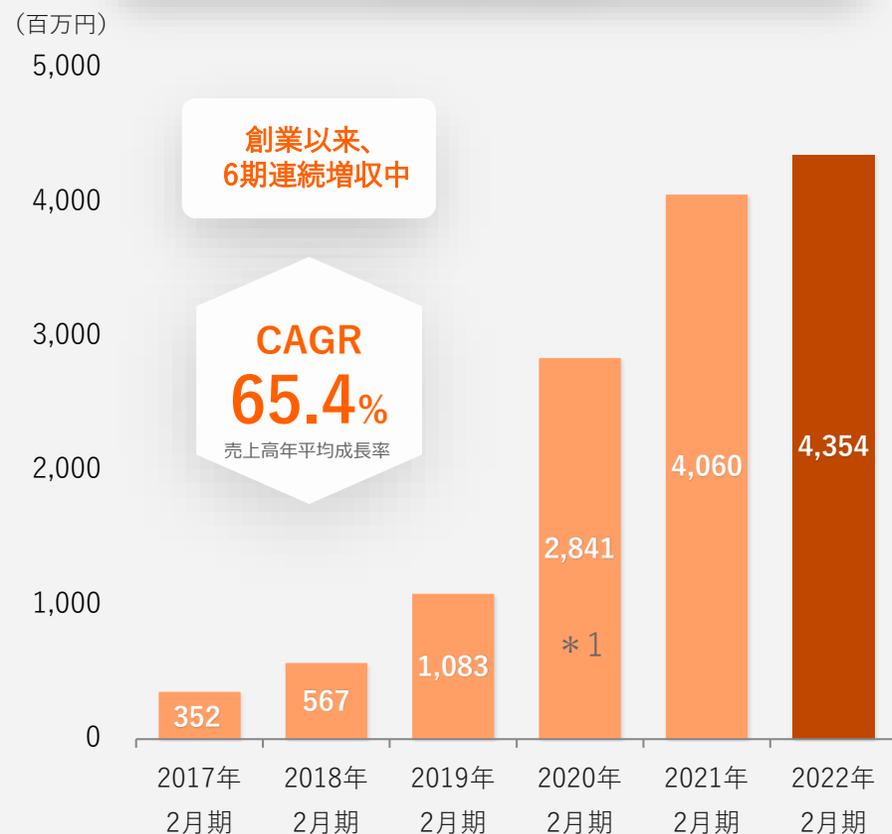
通期決算概要

業績推移

創業以来、売上が順調に拡大、経常利益も増益基調

* CAGR（年平均成長率）2017年2月期から2022年2月期 6期成長率

売上高の推移



経常利益の推移



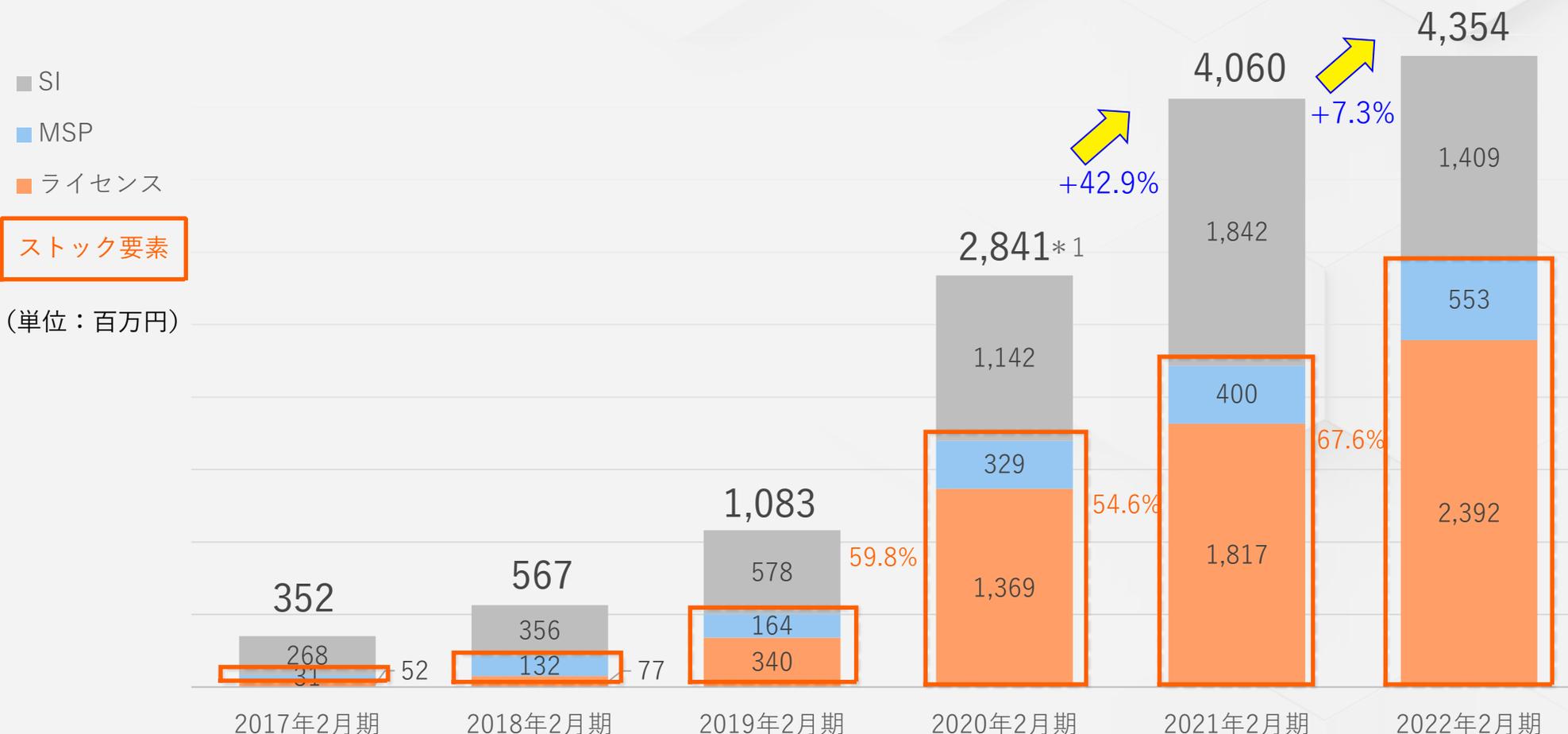
(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱があり、売上高、経常利益ともに大幅に増えております。

*1 2019年3月 テラスカイAWS事業部統合

通期決算概要

サービス別売上高

ストック要素が順調に拡大、クラウドインテグレーションも引き続き拡大基調



(単位：百万円)

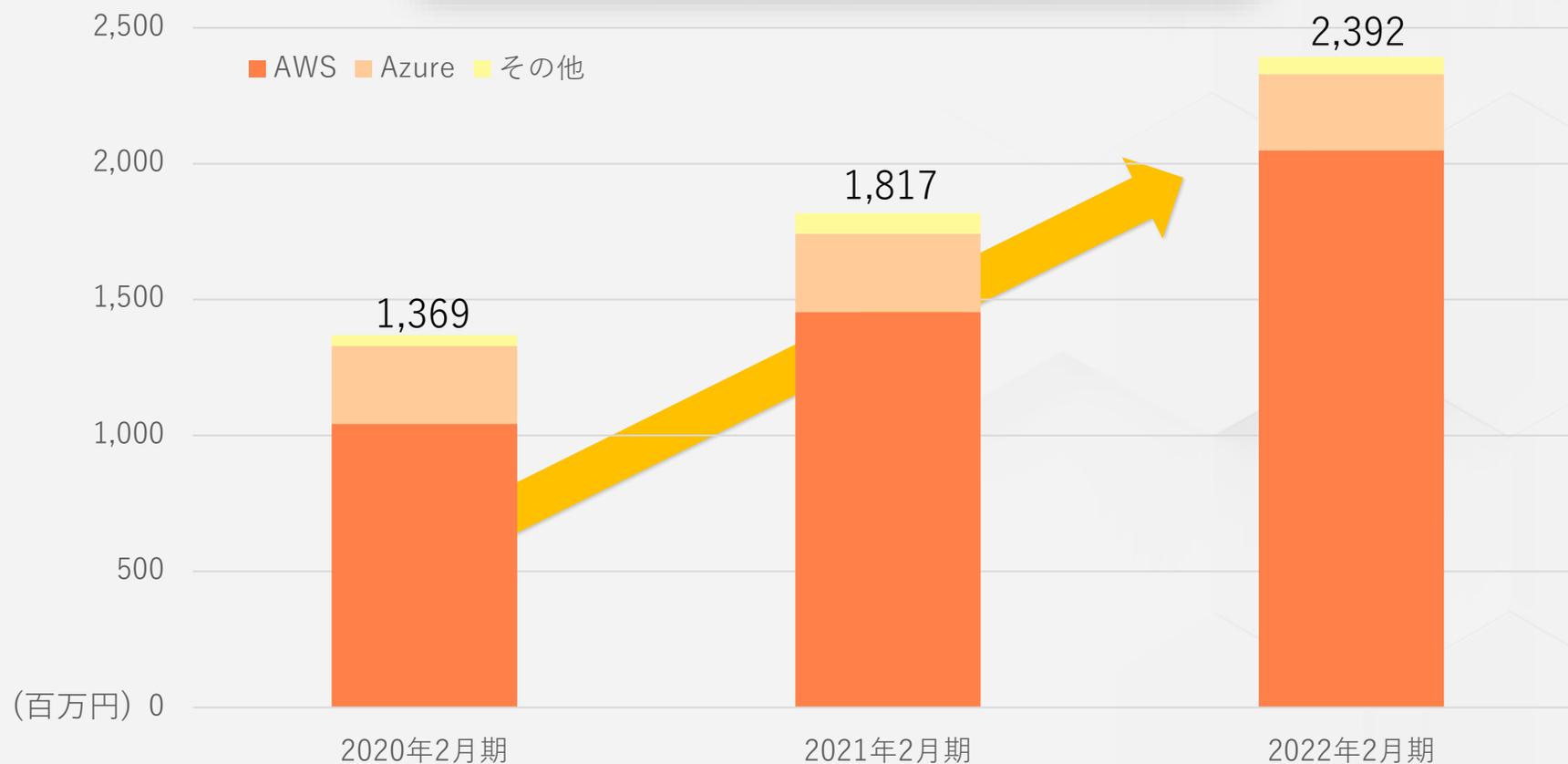
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

*1 2019年3月 テラスカイAWS事業部統合

クラウドライセンス売上

クラウドライセンスリセール増加傾向、2020年2月期より堅調に拡大

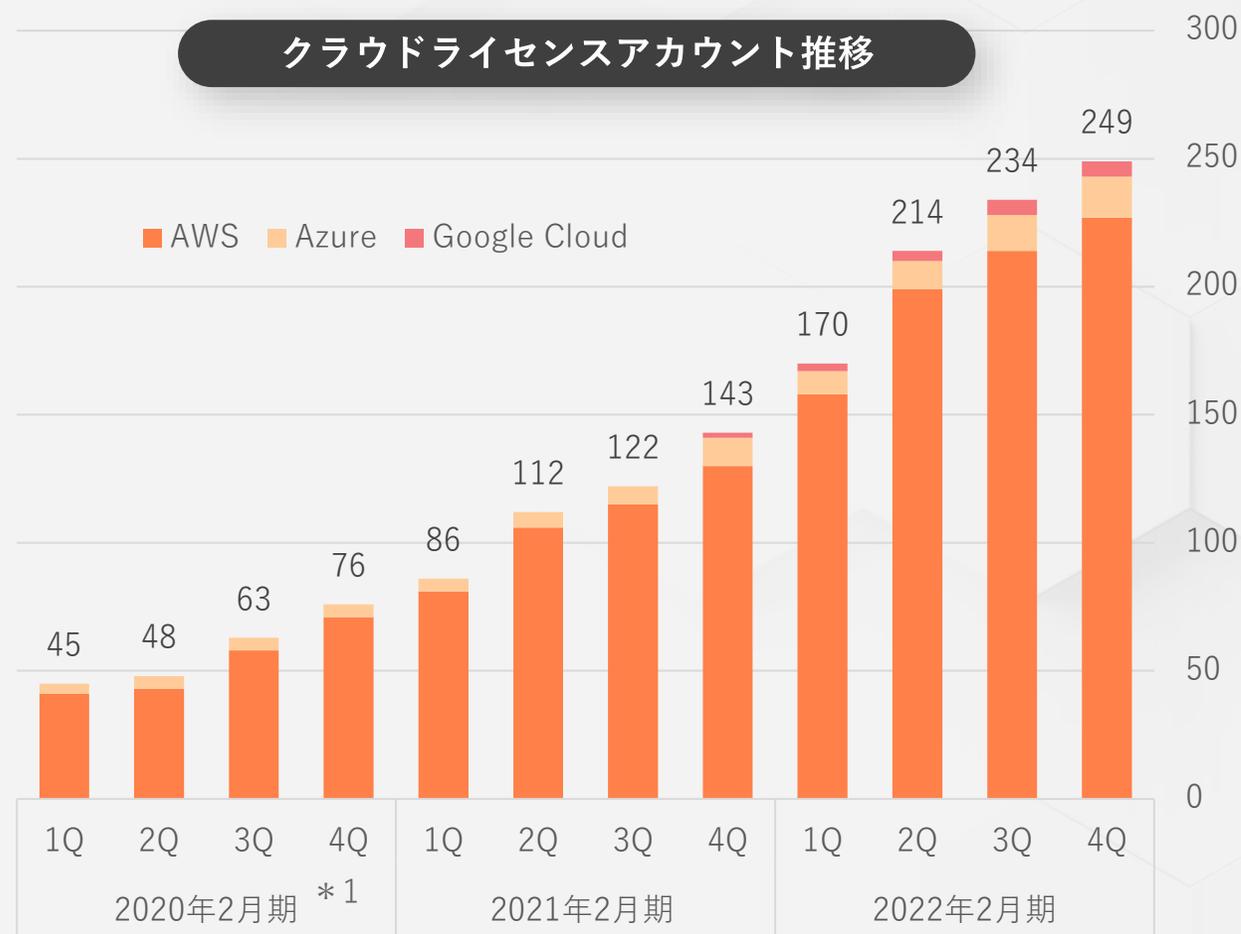
クラウドライセンスリセール



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

クラウドライセンスビジネスアカウント数推移

クラウドライセンスリセール、アカウント数増加傾向

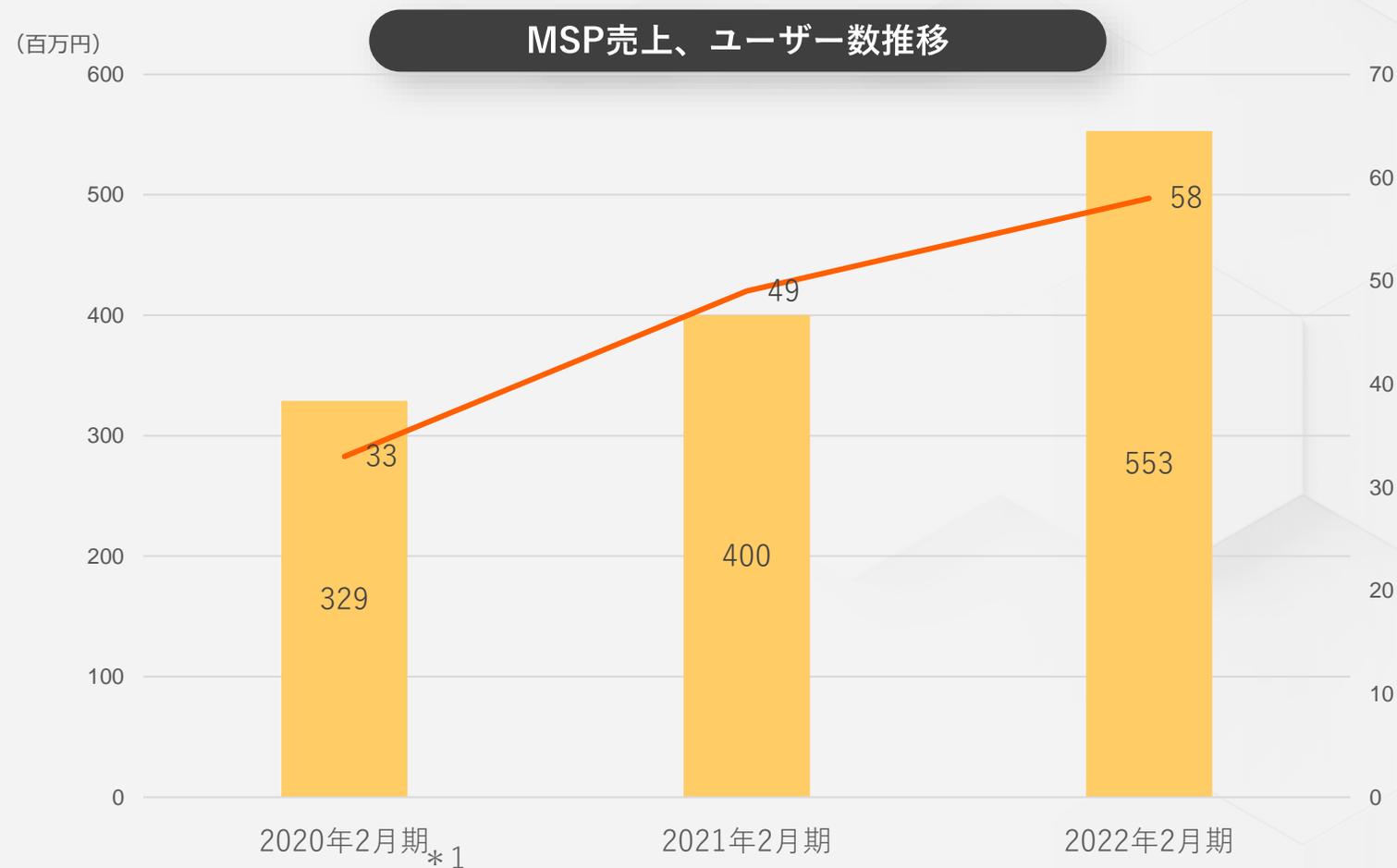


*1 2019年3月 テラスカイAWS事業部統合

通期決算概要

マネージドサービスプロバイダーお客様推移

マネージドサービスプロバイダー売上、ユーザー数共に増加傾向



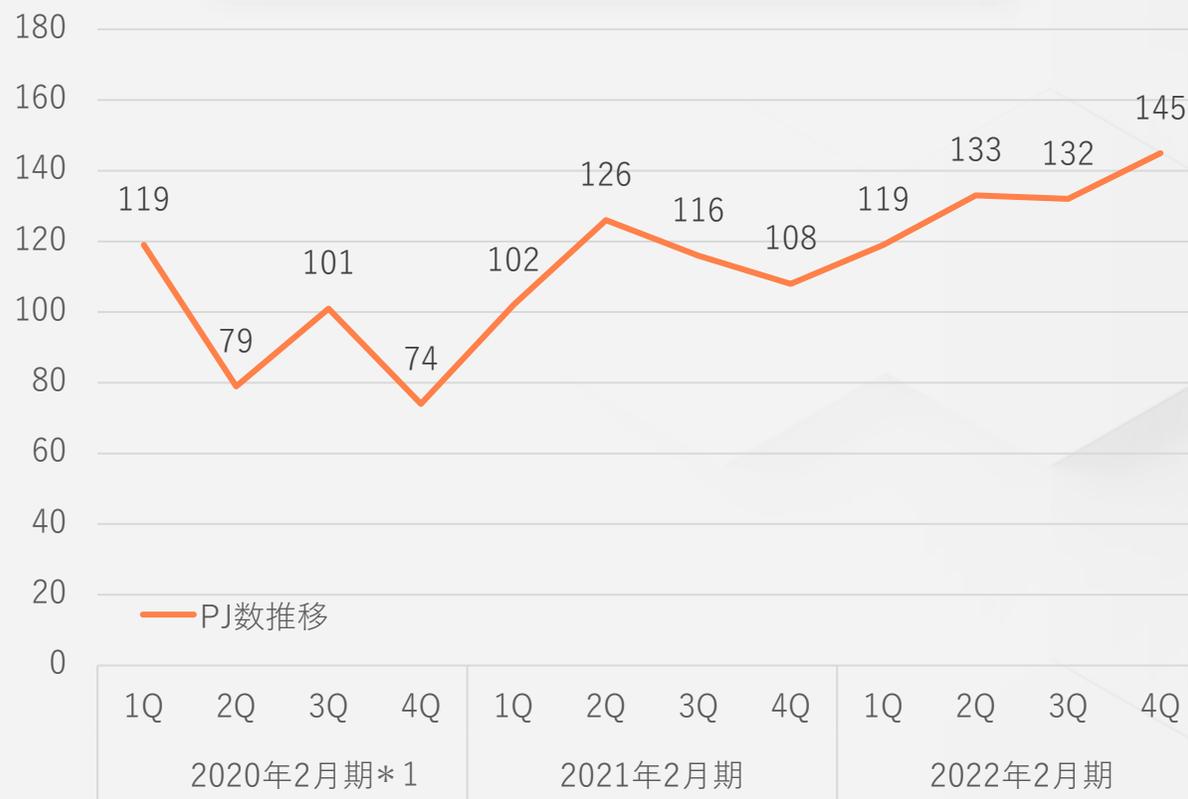
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

■ MSP売上 ■ ユーザー数
*1 2019年3月 テラスカイAWS事業部統合

クラウドインテグレーションビジネス推移

クラウドインテグレーションPJ数が順調に拡大中

クラウドインテグレーションPJ数推移



*1 2019年3月 テラスカイAWS事業部統合

通期決算概要

2022年2月期 貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

	2021年2月期	2022年2月期	増減額	主な増減要因・指標
流動資産	1,696	2,327	631	流動比率 (前期：140.3% 当期：176.6%)
現金及び預金	502	1,020	518	上場公募増資による増加
固定資産	244	263	18	
有形固定資産	61	54	▲6	
無形固定資産	66	105	38	自社サービス「BeeX Service Console」(ソフトウェア)に係る追加機能開発
投資その他の資産	116	104	▲12	
資産合計	1,940	2,591	650	
流動負債	1,209	1,318	108	クラウドライセンスリセールの取引量・額が増加したことに伴い、買掛金及び前受金が増加
固定負債	2	0	▲2	
負債合計	1,211	1,318	106	
純資産合計	729	1,273	544	上場公募増資、当期純利益計上による増加 自己資本比率 (前期：37.6% 当期：49.1%)
負債・純資産合計	1,940	2,591	650	

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

通期決算概要

2022年2月期 キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2021年2月期	2022年2月期	増減額	コメント
営業活動による キャッシュ・フロー	58	237	179	<ul style="list-style-type: none"> ・AWSのリザーブドインスタンス（契約期間1年間、3年間）及びSavings Plans（契約期間1年間）の契約数が増加したことによる前受金の増加額 ・外注費及びクラウドライセンスリセールに係る仕入高が増加したことによる仕入債務の増加 etc.
投資活動による キャッシュ・フロー	▲107	▲68	38	<ul style="list-style-type: none"> ・前期は、オフィス移転に伴う有形固定資産の取得により支出があったが、当期は無し ・前期は、投資有価証券の取得があったが、当期は無し ・当期は、自社サービス「BeeX Service Console」（ソフトウェア）に係る追加機能開発により無形固定資産の取得による支出があった
財務活動による キャッシュ・フロー	100	348	248	<ul style="list-style-type: none"> ・前期は、短期借入金による入金があったが当期は無し ・当期は、上場に伴う新株発行に伴う収入があった
現金及び現金同等物の 気末残高	502	1,020	518	

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

- ・ 期末日近くで上場したことにより、その調達資金が現金残高の大幅増加の要因となっております。
- ・ 調達資金は、2023年2月期以降の「人材の採用等に係る費用及び人件費」並びに「借入金返済」に充当してまいります。

03. 業績予想

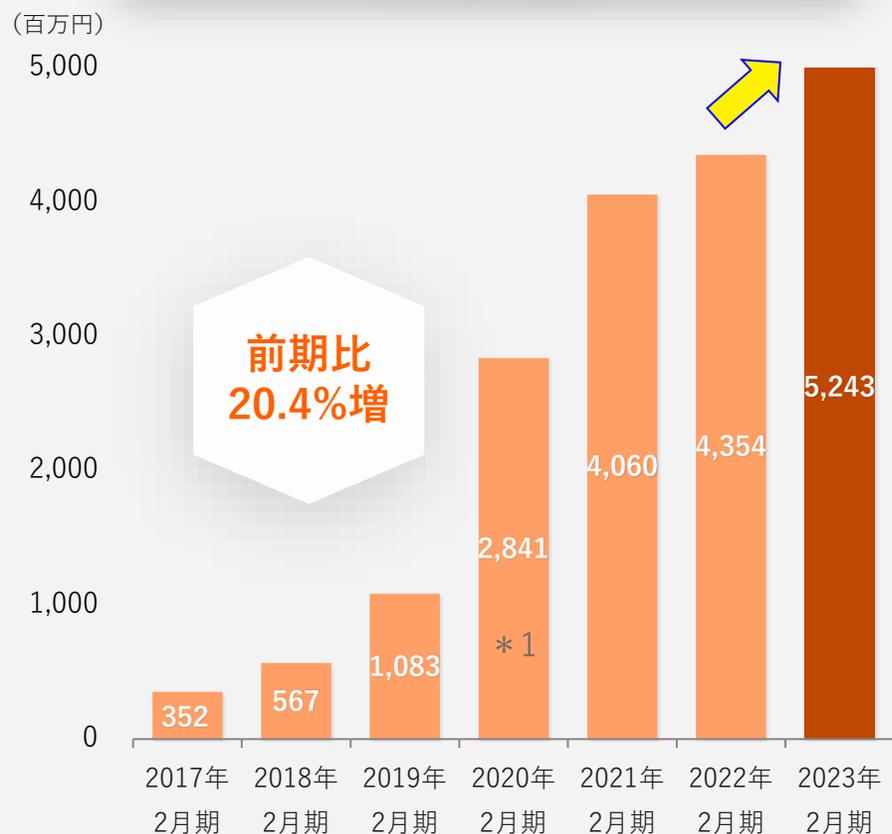
- 01. 事業概要
- 02. 通期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 市場環境・成長戦略

業績予想

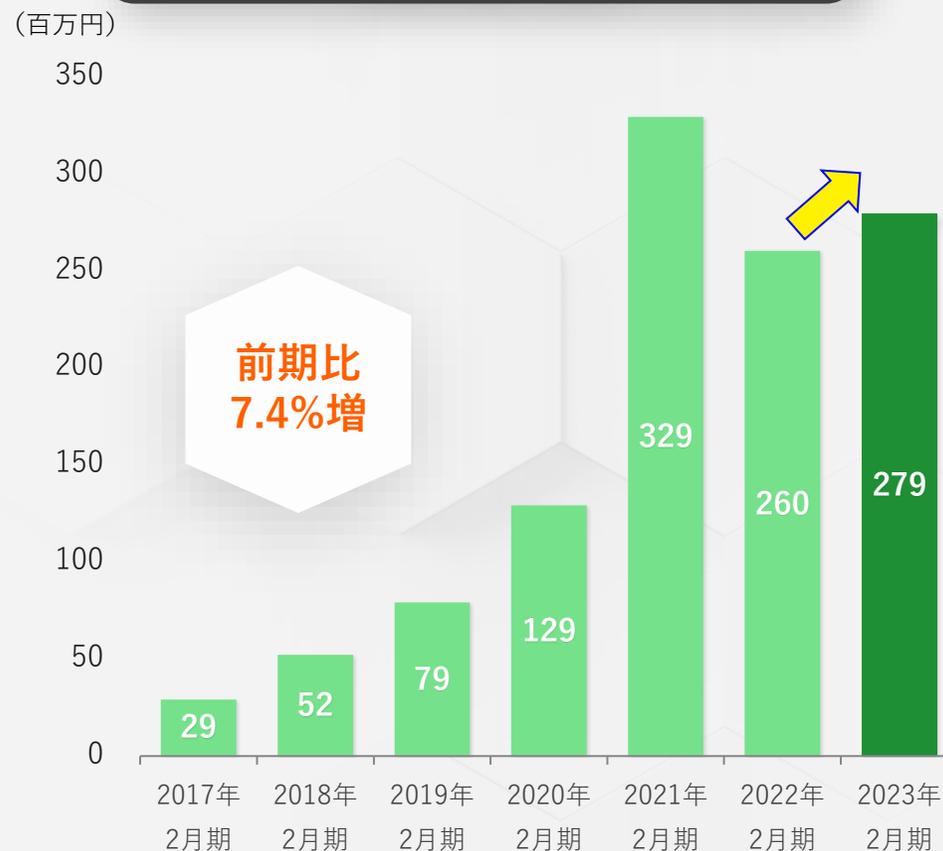
2023年2月期 業績予想

売上高は順調に拡大、経常利益も増益見込み

売上高の推移



経常利益の推移



(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱があり、売上高、経常利益ともに大幅に増えております。

業績予想

2023年2月期 業績予想

(単位：百万円)

	2022年2月期 実績	2023年2月期 予想	増減額	増減率
売上高	4,354	5,243	888	20.4%
クラウドインテグレーション	1,409	1,600	191	13.6%
MSP	553	657	103	18.8%
クラウドライセンスリセール	2,393	2,985	592	24.8%
売上総利益	821	1,000	178	21.8%
売上総利益率	18.9%	19.1%	0.2pt	-
営業利益	274	281	7	2.7%
営業利益率	6.3%	5.4%	▲0.9pt	-
経常利益	260	279	19	7.4%
経常利益率	6.0%	5.3%	▲0.7pt	-
当期純利益	190	189	▲1	▲0.6%
当期純利益率	4.4%	3.6%	▲0.8pt	-

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

業績予想

2023年2月期 業績予想のポイント

売上・費用・利益

売上高は、前期比約888百万円の増収、5,243百万円と予想（前期4,354百万円）
クラウドインテグレーション、MSP、クラウドライセンスリセールの全サービス区分で増収を見込む

売上原価（主に労務費、業務委託費、仕入高が増加）＋販管費（主に人件費、業務委託費、広告宣伝費、採用費が増加）
＝総費用が約880百万円増加。営業利益は、前期比約7百万円増益の通期約281百万円（前期274百万円）を予想

マーケティング・営業戦略

クラウドインテグレーション:

- ・自社での営業または大手システムインテグレーターとの協業による新規案件の獲得

MSPとクラウドライセンスリセール:

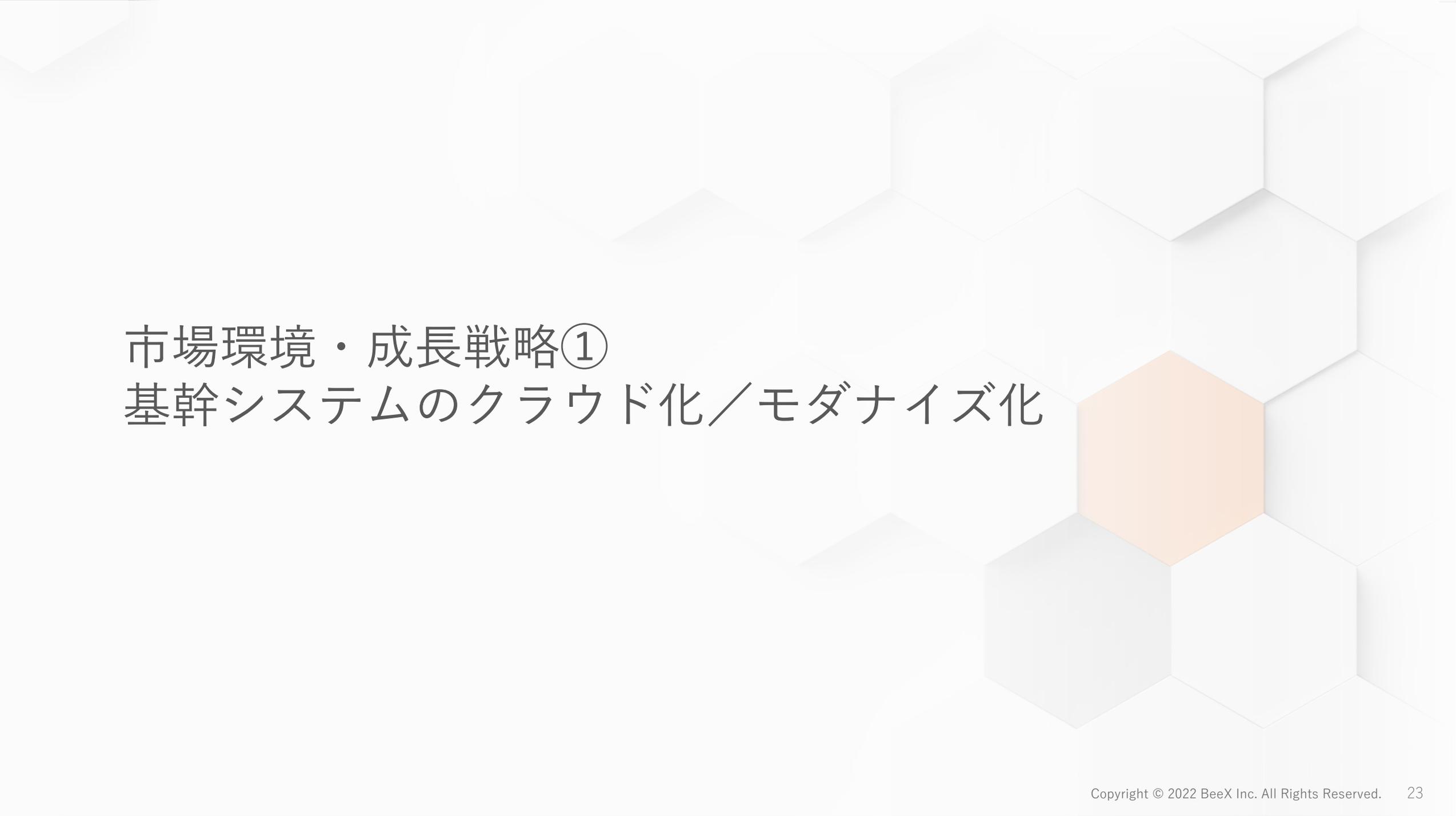
- ・クラウドインテグレーション案件からの誘導による新規契約の獲得
- ・既存顧客からの追加契約の獲得
- ・当社のサービスパッケージである「BeeXPlus」を拡販することによる新規・追加の契約獲得
- ・セキュリティサービスなど新規事業によるアップセル

人材採用戦略

クラウドソリューション事業の拡大を推進するエンジニアの採用を積極的に実施。
人材紹介会社に対する紹介手数料や求人サイトへの求人広告出稿費用等の採用に係る費用の増加を見込む

04. 市場環境・成長戦略

- 01. 事業概要
- 02. 通期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 市場環境・成長戦略



市場環境・成長戦略①

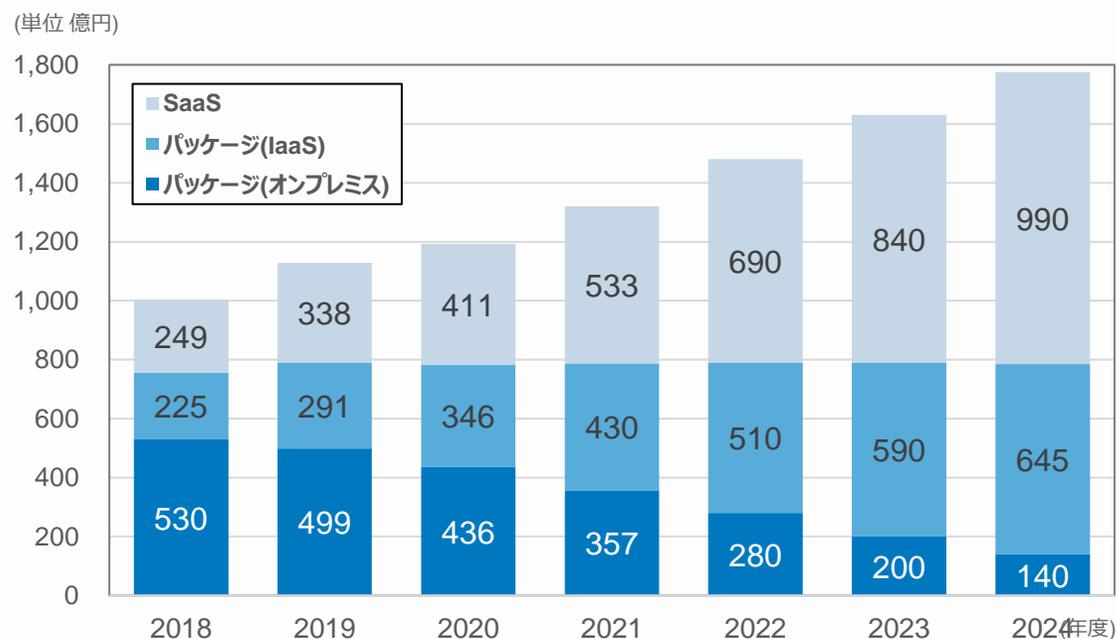
基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

ERP市場動向

ERPパッケージ市場で、TOPシェアを誇るSAP ERP・S4/HANAのIaaS導入も同様に成長

ERP市場規模推移および予測：提供形態別

(パッケージ部分は運用形態別、2018～2024年度)



出典：ITR「ITR Market View:ERP市場2021」

※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2020年度以降は予測値。

<https://www.itr.co.jp/report/marketview/M21000600.html>

ERPパッケージのIaaSでの稼働は
2018年度から2020年度

20%前後の成長。

パッケージ市場をユーザー企業の運用形態別に見ると、2018年度から2020年度にかけて、**オンプレミスはマイナス成長が続いているのに対し、IaaSは20%前後の伸びを維持しており、2021年度以降もこの傾向が続くと予想されます。**

近年IaaSへの抵抗感が薄れ、
基幹システムでもIaaSを導入する企業が増えており、
ERPパッケージの稼働環境としてIaaSを選択する企業が増加傾向

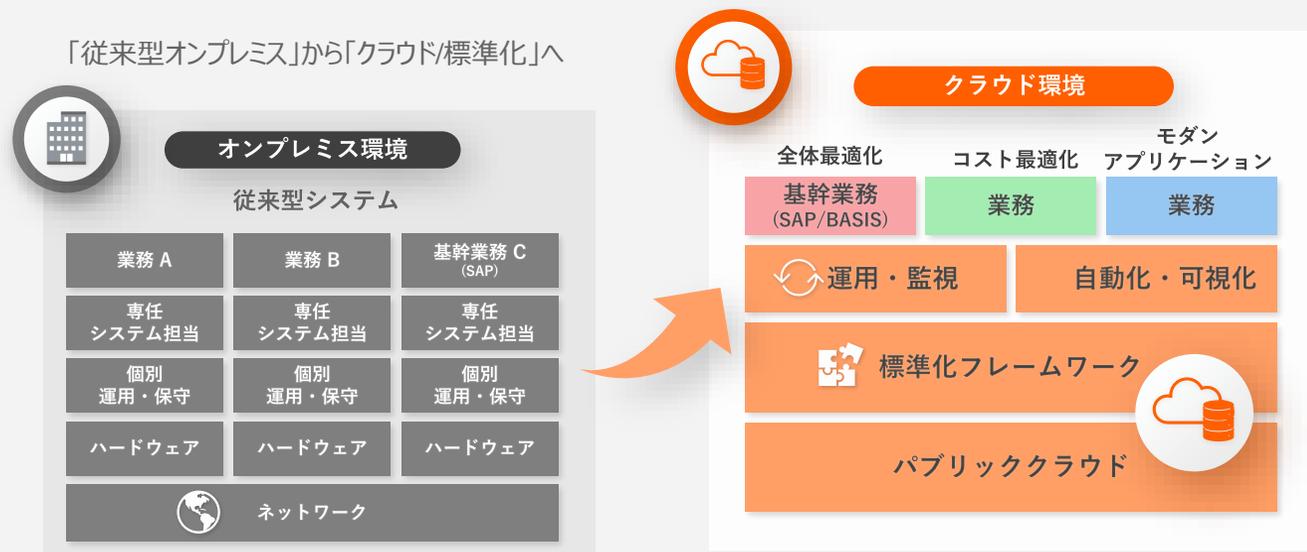
出典：ITR「ITR Market View: ERP市場2021年」

成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

お客様の基幹システムクラウド移行支援

現在の取り組みを継続して、お客様の基幹システムのクラウド化を愚直に推進していきます

クラウドインテグレーション、クラウドライセンスリセール、MSP売上増に貢献



大手法人のお客様を中心に大規模な基幹システム（SAP含む）、及びSAP以外のシステムのクラウド移行を継続してご支援します

クラウドを簡単に、安心して利用出来る環境を提供、運用・監視もワンパッケージで提供するBeeXPlusの拡販を継続

お客様のDX実現に貢献する、クラウドプラットフォーム構築を支援していきます

基幹システムクラウド移行支援 継続取り組み

クラウド利用コンサル

- ・ マルチクラウド利用
- ・ クラウド基盤設計、運用コンサルティング

クラウド移行/運用・監視

- ・ クラウド利用のメニュー化
- ・ クラウド移行作業
- ・ クラウド環境運用・監視

パブリッククラウド導入を一気通貫でサービス提供

クラウド
インテグレーション

クラウド
ライセンス
リセール

マネージド
サービスプロ
バイダー

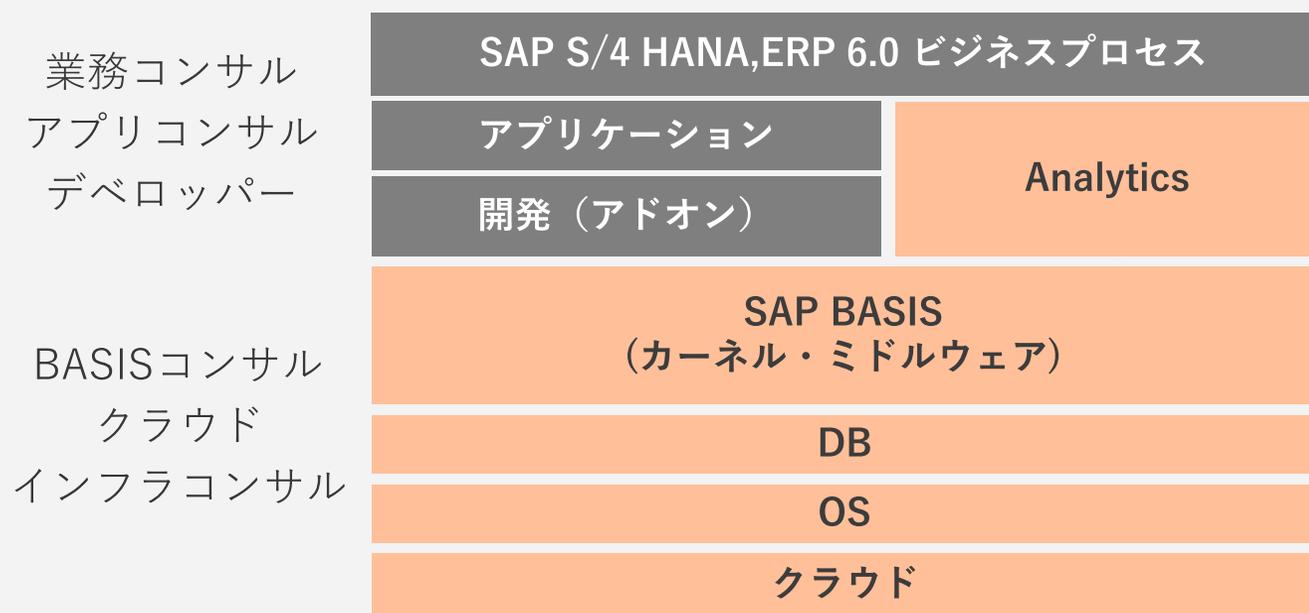


成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

SAPコンサルティング

マルチクラウドに対応するSAP移行サービス・

- SAPシステムクラウド移行サービス（オンプレミスからクラウドへ）
- SAP S/4 HANA移行サービス（新規導入、コンバージョン）
- SAP データ分析ソリューション構築



* オレンジの領域をBeeXがご支援

* アプリケーション領域はパートナーとの連携

3



Analytics ソリューションの提供

新たなプラットフォームを利用した分析基盤の構築

2



S/4HANA移行・導入サービス

豊富な経験と実績により、**確実に最適な移行シナリオ**を提供。

S/4HANA on IaaS およびRISE with SAPに対応。

1



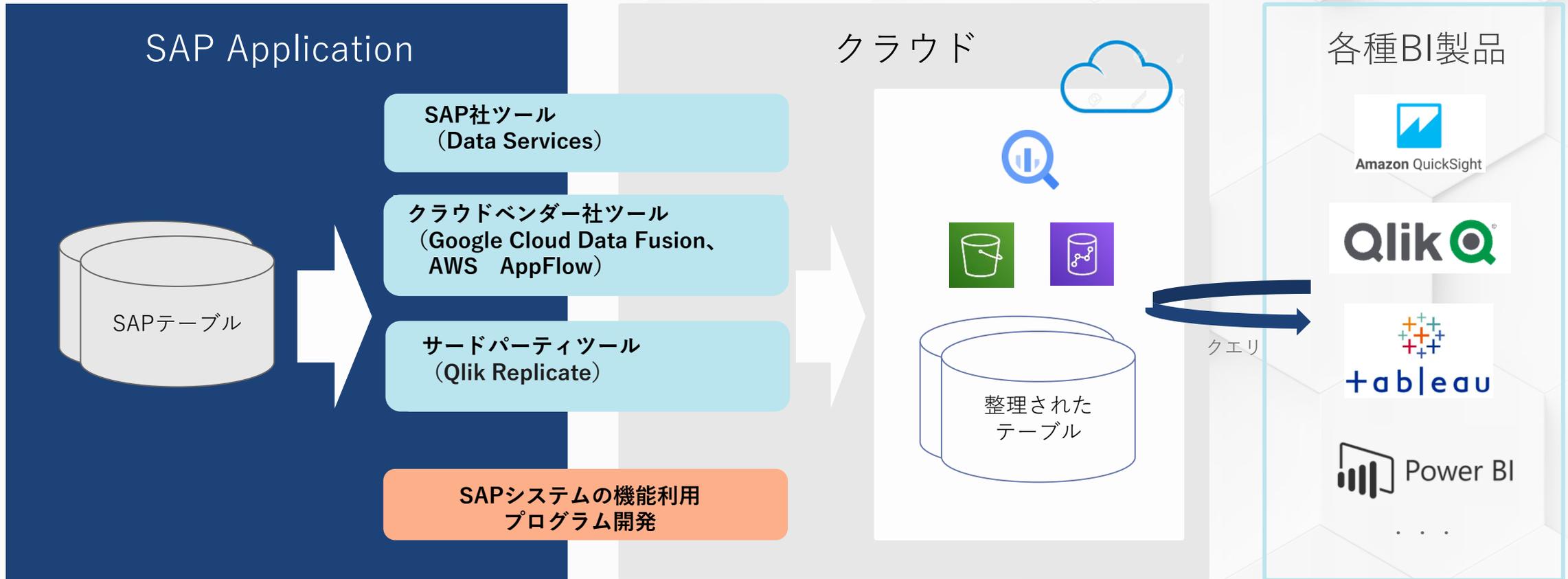
SAPクラウド移行サービス

最新クラウド技術の積極活用と豊富な現場実践ノウハウにより、**ガバナンスと利便性を追求**

成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

SAPサラウンドソリューション

SAP+マルチクラウド の付加価値創造



代表事例のご紹介

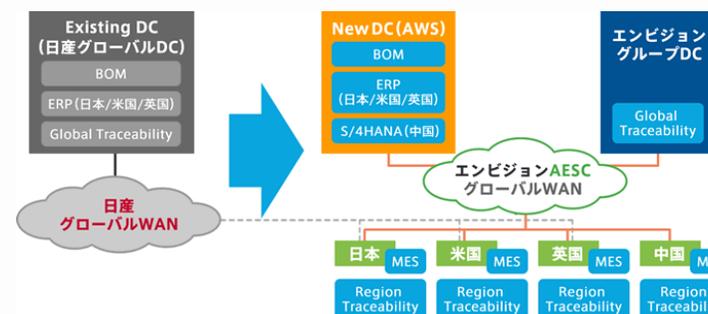
アンリツ株式会社様



ビジネスを支えるSAP ERPを中心とする複数システムをAWSへ移行

基幹システム
クラウド化／モダナイズ化

ENVISON AESC様



国内外3拠点で稼働する基幹システムを48時間以内にAWSへ移行と S/4HANA新規導入

基幹システム
クラウド化／モダナイズ化



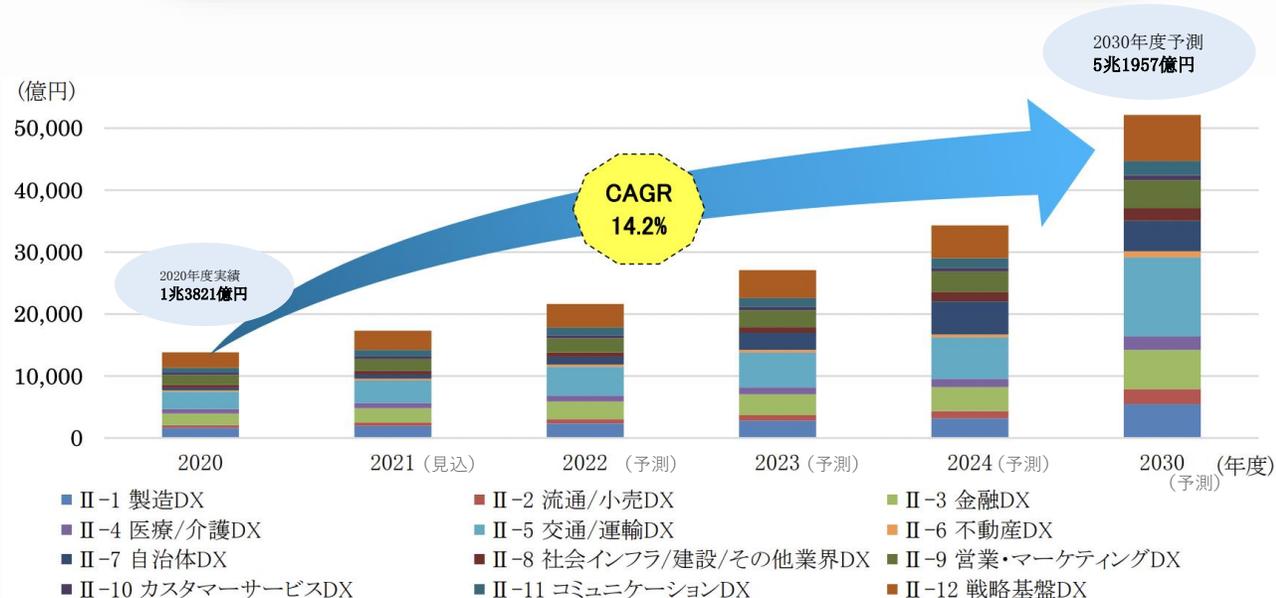
市場環境・成長戦略②

デジタルトランスフォーメーション

デジタルトランスフォーメーション市場

BeeXは国内のデジタルトランスフォーメーション市場に対してクラウド固有の技術を用いたアプリケーション開発力でお客様のDX化を支援

デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望



国内デジタルトランスフォーメーション市場

2020年度：1兆3821億円

→ 2030年度予測：5兆1957億円

お客様は新たなビジネス課題に対して短期間で、且つ実現可能性を検証しながら、小さな投資でスタートできるデジタルトランスフォーメーションの取り組みを行いたいというニーズがあります

BeeXはITインフラのクラウド化を促進して、コスト削減、インフラ基盤の標準化を推進し、DXの取り組みを早期に実現できるクラウド技術を利用したご支援・開発を行い、それを短期間で実現出来るご支援を行います

成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

DXを実現するプラットフォーム構築提供

DX推進を実現する、DXレディープラットフォームで新ビジネスに迅速に対応

オンプレミスからクラウドへのシフト、データ分析・連携基盤構築、アプリケーション開発を提供

DX
実
現
の
シ
ナ
リ
オ



クラウドシフト

- クラウドへ移行（リフト & シフト）
- 基幹システム移行
- マイクロサービス

即応性・柔軟性

クラウドインテグレーション提供

クラウド化



データ集約

- データ分析基盤構築
- 企業データ集約・分析
- IoT
- AI/ML活用

インサイトデータ分析・新ビジネスに迅速に対応

クラウドインテグレーション提供・アプリケーション開発提供（クラウドインテグレーション）

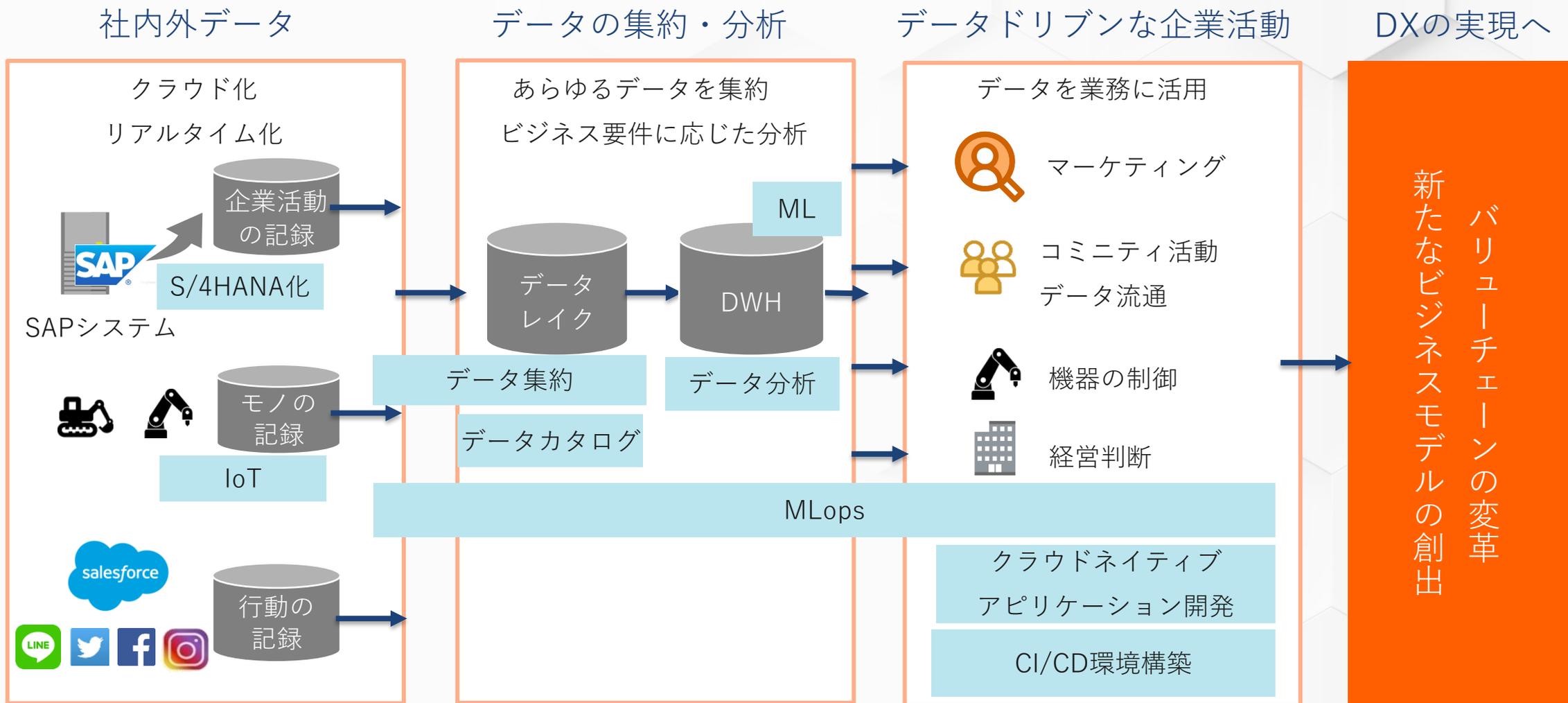
DXレディープラットフォーム



DXレディー

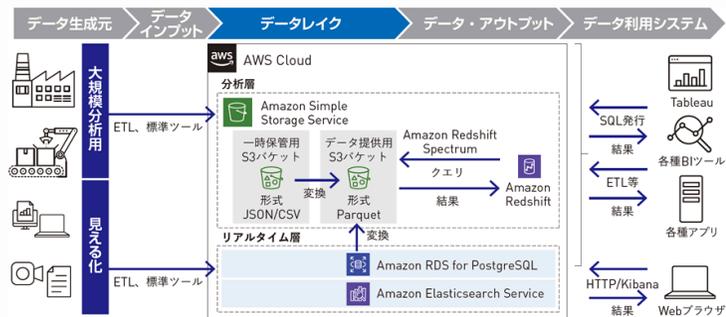
- アプリケーション開発
- 新ビジネス対応・創出

お客様のDXを実現するプラットフォーム構築



成長戦略② デジタルトランスフォーメーション 代表事例のご紹介

AGC様

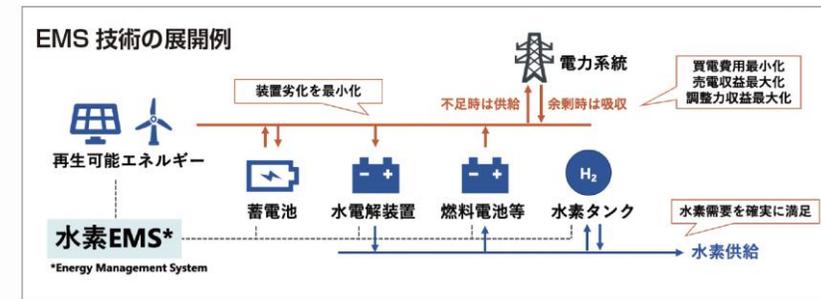


ユーザー部門と共同アジャイル開発でデータドリブン経営を実現するためのエンタープライズ・データレイクをAWS上に構築
BeeXエンジニアのサポートのもとで内製開発ワクチン職域接種予約システムを3日でリリース

データ分析プラットフォーム

内製化支援

ENEOS様



再生可能エネルギーなどの最適な運用を目指しIoTとクラウドを用いたエネルギー管理システム (EMS) を開発

IoT

カーボンニュートラル



市場環境・成長戦略③

マルチクラウドリセール／MSP

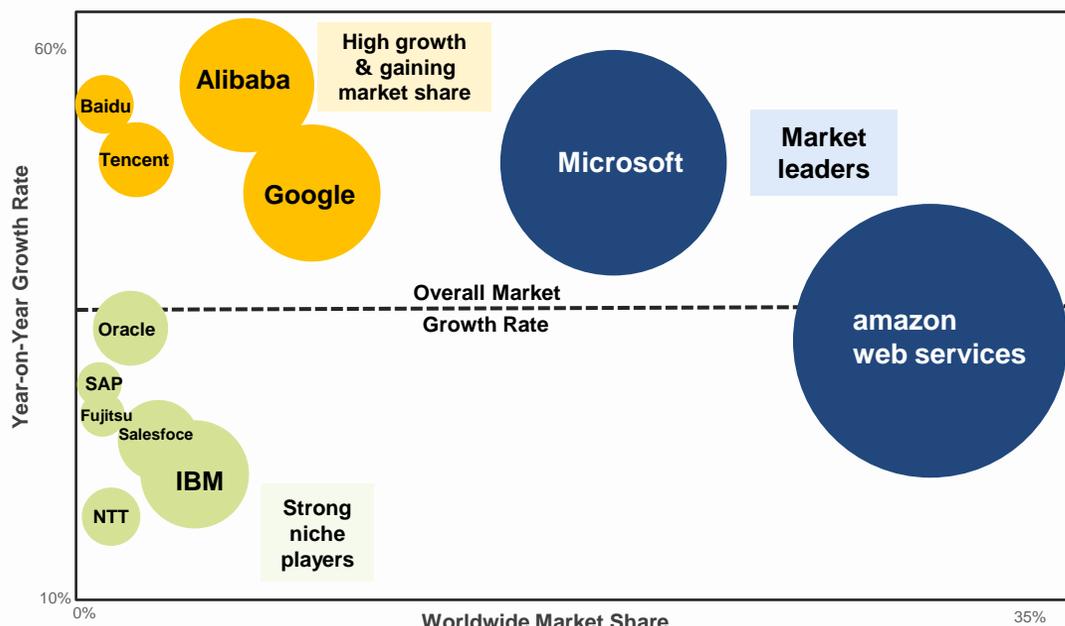
クラウドベンダー市場動向

BeeXは上位3クラウドベンダー（AWS、Azure、Google Cloud）市場に注力

クラウドプロバイダーの競争状況

Cloud Provider Competitive Positioning

(IaaS,PaaS,Hosted Private Cloud – Q1 2021)



出典：Synergy Research Group

パブリッククラウドでは
大手プロバイダーの優勢がより顕著で、

上位5社の合計シェアが80%

を占めている。

縦軸は年成長率

（横方向の点線は市場全体の成長率）、
横軸は全世界の市場シェア。

AWS、Microsoft、Googleともに
クラウド市場が伸びていることがわかる。

マルチクラウド対応マネージドサービス

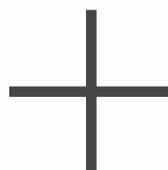


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

コスト可視化
サービス
(FINops)

インシデント可視化
サービス

クラウド利用
テクニカルサポート



マネージドサービス (運用・監視)

運用・監視サポート
(クラウド基盤/アプリケーション監視・自動通報
運用監視/障害対応)

セキュリティサービス
(Endpoint、CSPM、
SASE、SEIM等)

順次
リリース

サービスデスク
継続的改善提案

セキュリティソリューションの提供



パブリッククラウドを安心して利用し、セキュアなDXを推進するためのセキュリティソリューション



セキュリティソリューションの提供

定期診断サービス

網羅性を高く脆弱性を洗い出したい

CISベンチマーク

基本的な攻撃から保護されているかを診断します

■ 特徴

CISベンチマーク Level2に基づき 網羅性の高い設定レビューを実施します

■ 想定する脅威・リスク

クラウド環境の設定ミスによる情報漏洩
インシデント対応に必要な情報の欠落

■ おすすめのお客様

分離された本番環境
PaaSを利用する全ての方にお勧めです

SOCサービス

① 重要アラート通知

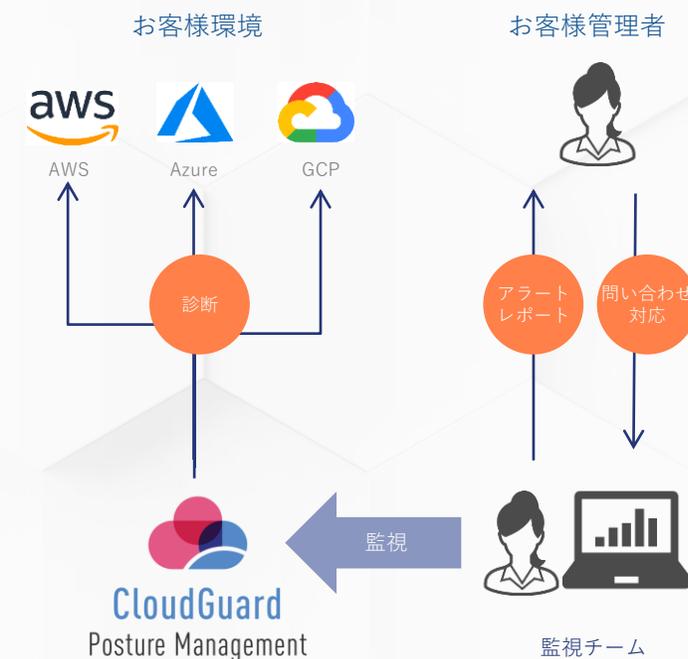
クラウド環境を監視し、緊急度の高いアラートは解析後10分以内に、お客様担当者へセキュリティ専門家の見解と共に通知いたします。

② 月次レポート

月に一度、検知状況の把握にご利用いただける運用サービスに関するレポートを、セキュリティ専門家の知見・見解を含めてご提示します。

③ 問合せ対応

メールによる問合せ窓口を提供し、アラートの内容やレポートの内容、監視設定等に関するお問合せに回答いたします。



中小企業のクラウド化支援パートナー施策

中小企業のクラウド化を、提携ローカルパートナーと連携して支援、クラウド移行の不安、技術力不足を解消

BeeXとして中小企業エリアに参入、クラウドライセンスリセール、MSPビジネスに貢献



- 各クラウドライセンスリセール請求代行
- パブリッククラウド導入・運用
- クラウド技術コンサルティング
- システムインテグレーション提供
- クラウド基盤運用・監視提供
- セキュリティソリューション
- クラウド技術トレーニング (有償)

- パブリッククラウド上でパートナーソリューション提供
- パブリッククラウド導入・運用
- クラウド技術コンサルティング
- クラウドライセンスリセール請求代行
- クラウド基盤運用・監視提供
- セキュリティソリューション提供

* 現在 6 社のパイロットパートナーと連携開始、本格展開は来期

Our Vision

「企業の経済活動を活性化し、
世の中に**ポジティブなエネルギー**を与え、
実りをもたらす存在であり続けることで**社会に貢献する**」

お客様の変革をテクノロジーから支援し
“インテリジェントエンタープライズ”実現への旅路 (Journey) を共に歩むパートナーになる

※ インテリジェントエンタープライズとは従業員がより価値の高い成果に集中できるように人工知能 (AI)、機械学習 (ML)、モノのインターネット (IoT)、アナリティクスなどの最新テクノロジーを活用する企業の在り方



Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を