



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 BeeX（東証グロース：4270）

2022年4月28日

01. Our Vision

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

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) を共に歩む真のパートナー

※ 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

02. 会社概要

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

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、花を渡り歩き実をつける媒体=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

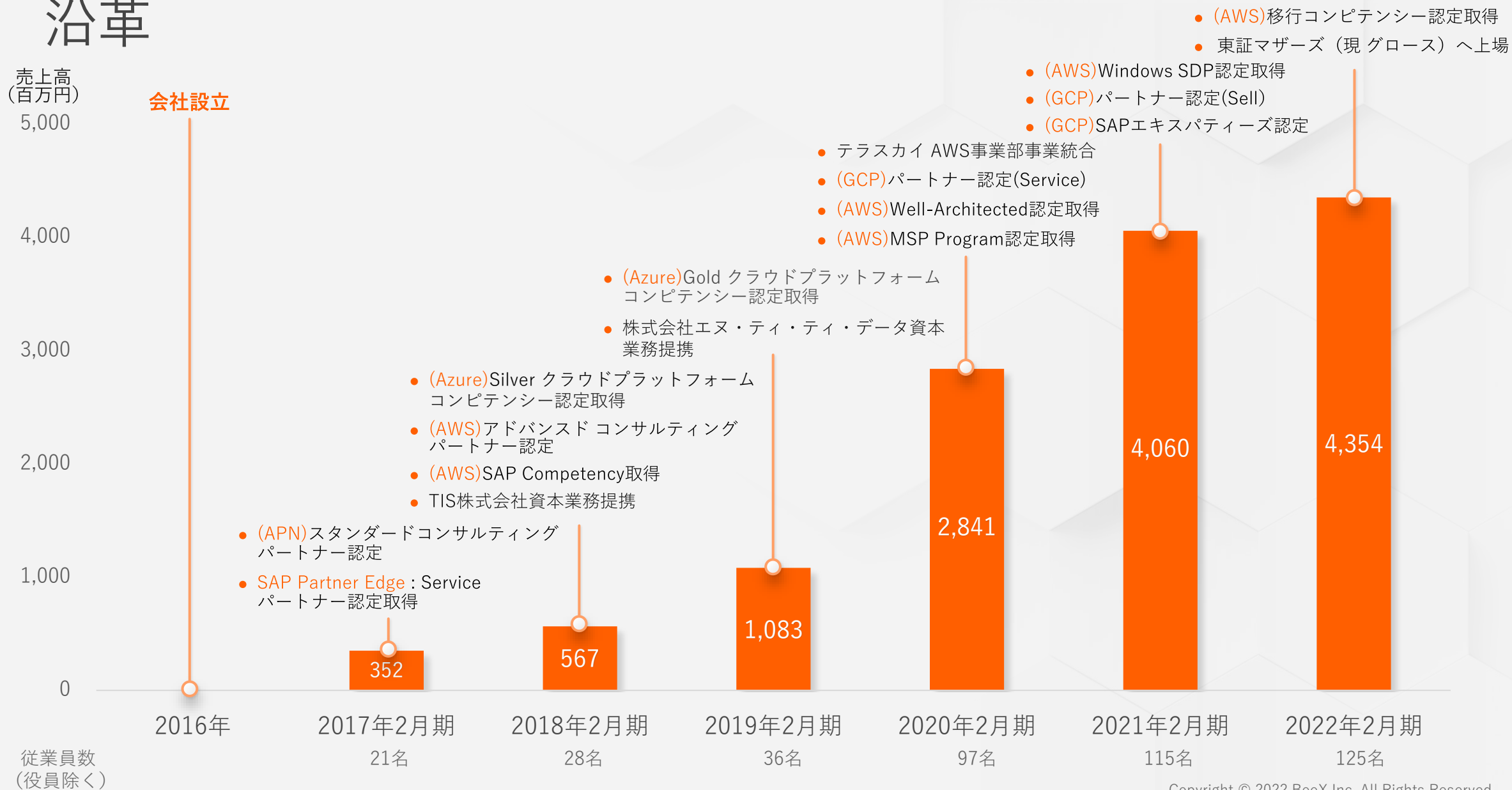


経営陣紹介

取締役		代表取締役社長 広木 太	日本ユニシス株式会社入社後、コンパック・コンピュータ株式会社に入社、SAP BASISエンジニアとして、実績を積み上げ、デル株式会社入社、その後株式会社ザカティ・コンサルティング入社、株式会社エヌ・ティ・ティデータグローバルソリューションズ入社、当社取締役副社長兼CTO就任後、代表取締役社長就任（現任）	
		取締役副社長 田代 裕樹	日本アイ・ビー・エム株式会社入社後、営業職として大手法人、中堅企業ハイタッチ営業として実績を残し、日本マイクロソフト株式会社入社 流通サービス統括本部を担当 クラウド販売に従事した後、株式会社テラスカイ入社、その後当社取締役副社長就任（現任）*テラスカイより転籍	
		取締役 竹林 聡	ネットワンシステムズ株式会社入社後、大手法人向け営業職として実績を残し、公共部門エリア責任者（西日本）として従事、同社子会社・株式会社エクシードにて取締役COOに就任、クラウドビジネスに携わった後、当社入社、その後当社取締役就任（現任）	
社外取締役		社外取締役 （非常勤） 塚田 耕一郎	総合商社、独立系VCを経て、みずほキャピタル株式会社にてIT分野を中心に30社以上のスタートアップ企業に投資。投資先の1社であるテラスカイが2015年に東証マザーズにIPOした後、同年同社に入社、取締役CFOに就任（現任）	
		取締役 徳岡 浩	安田生命保険相互保険（現：明治安田生命保険相互会社）入社後、営業、管理部門の管掌役員を歴任、システム子会社の代表取締役社長を務め、退任後、複数の事業会社の社外監査役として従事。当社社外取締役就任（現任）	
監査役		常勤監査役 宮武 晴明	監査役 飯塚 幸子	監査役 角田 進二

会社設立以降、資本業務提携の実施、クラウドベンダー各社の認定資格取得、事業統合により会社規模拡大

沿革

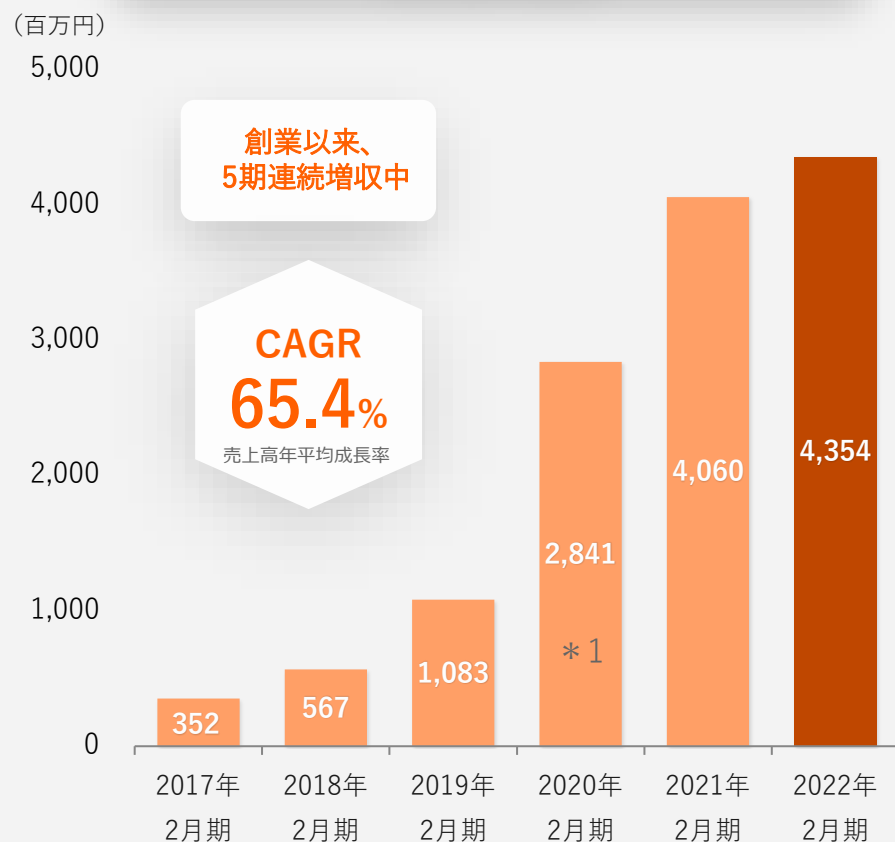


業績動向

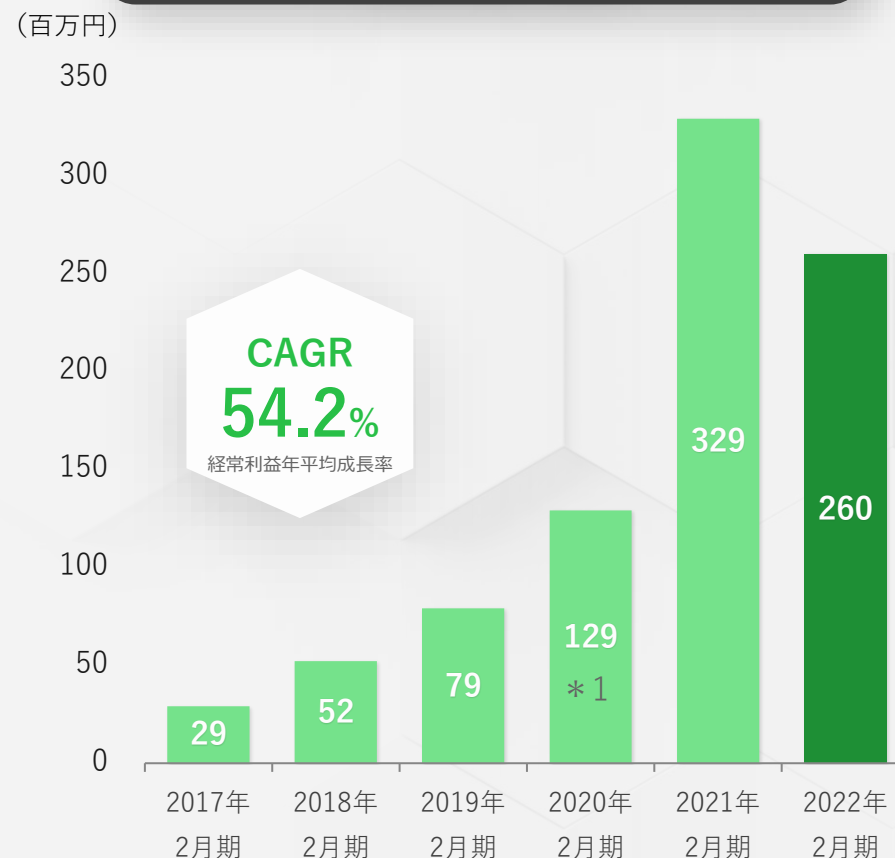
業績推移 売上高・経常利益

創業以来、売上高が順調に拡大、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

03. 事業内容・事業収益

01. Our Vision
02. 会社概要
03. 事業内容・事業収益
04. 市場規模・競合環境
05. 競争力の源泉
06. 事業計画・成長戦略
07. 事業遂行上のリスクと対応方針
08. Appendix
09. 免責事項

お客様のクラウド移行を支援する、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、SAPシステム移行コンサルティング、クラウド基盤設計、運用コンサルティングの提供、SAP環境移行サービス、クラウド導入、環境構築サービス、アプリケーション開発を提供しています



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の提供、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を行います。AWS、Azure、Google Cloudの3つのクラウドに対応して提供しております



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）監視、その他ヘルプデスクサービス、お客様別状況コンソール提供も行っています

お客様の革新をテクノロジーで支援するパブリッククラウド導入サービスを一通貫で提供

BeeXのビジネスモデル

フロービジネスを起点に、ストックビジネスへ移行 お客様との長期リレーション確立

パブリッククラウド導入を一通貫でサービス提供

計画・設計・構築フェーズ

運用フェーズ

フロービジネス

ストックビジネス

クラウドインテグレーション

- マルチクラウドコンサルティング
(AWS、Azure、Google Cloud)
- SAPシステム移行コンサルティング
- クラウド基盤設計、
運用コンサルティング
- SAP環境移行サービス
- クラウド導入、環境構築サービス
- アプリケーション開発

クラウドライセンスリセール

- クラウドライセンス販売
(AWS、Azure、Google Cloud)
- 請求代行サービス
- 他社ライセンス販売
- クラウド技術問い合わせ

マネージドサービスプロバイダー

- クラウド環境運用・監視サービス
(AWS、Azure、Google Cloud)
- SAPシステム (BASIS) 監視
- ヘルプデスクサービス
- お客様別状況コンソール提供

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



顧客企業

クラウドインテグレーション提供領域

お客様のクラウド移行を、技術支援から構築設計、環境構築、移行支援、運用設計、DX開発支援まで提供します。

クラウド導入支援・基盤構築

- マルチクラウドコンサルティング (AWS、Azure、Google Cloud)
- クラウド基盤設計、運用コンサルティング
- クラウド導入、環境構築サービス
- データ分析基盤構築サービス

39% *1

20% *2

SAPシステム移行

- SAPシステム移行コンサルティング
- SAP環境移行サービス
- SAP運用コンサルティング
- SAPビジネスインテリジェンス構築

45% *1

69% *2

アプリケーション開発

- クラウドネイティブ開発
- データ分析基盤開発サービス

16% *1

10% *2

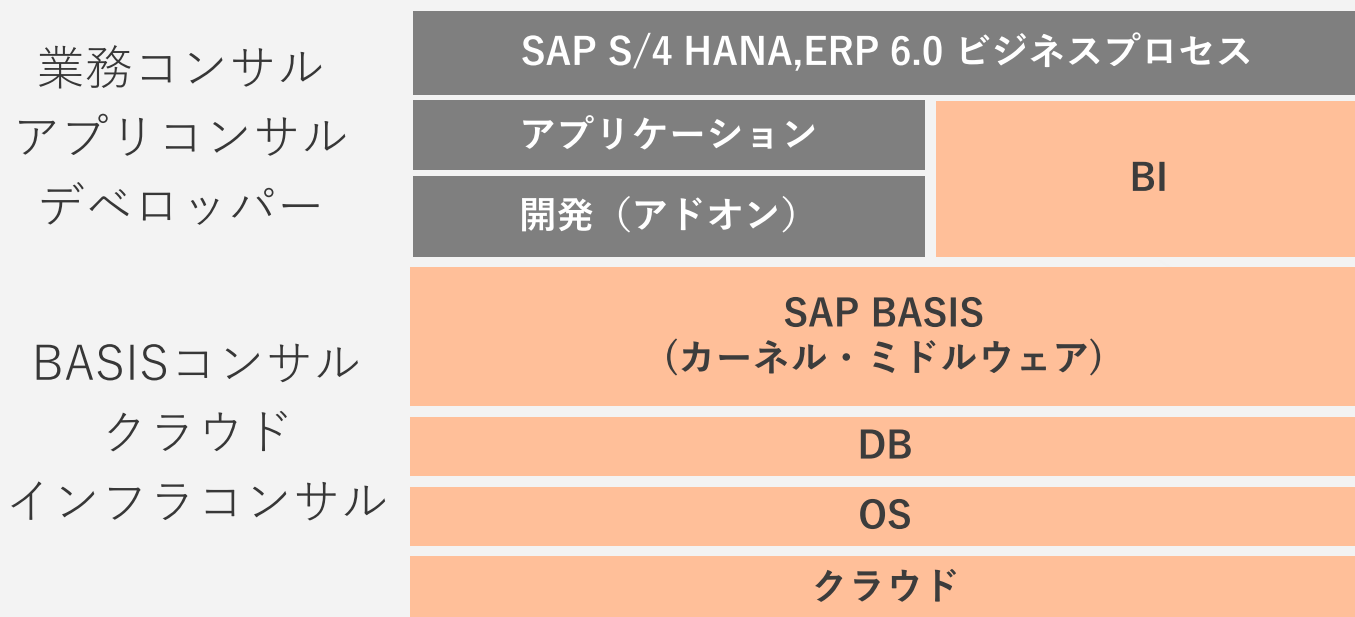
*1 2022年2月期 クラウドインテグレーション売上比率 合計値

*2 2021年2月期 クラウドインテグレーション売上比率 合計値 (SAP大型案件獲得の特殊要因の為比率が高い)

SAPシステム移行コンサルティング・SAP移行サービス

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 BI データ分析ソリューション構築



● * オレンジの領域をBeeXが支援
* アプリケーション領域はパートナーとの連携



1

SAPクラウド移行サービス
S/4HANA移行サービス

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



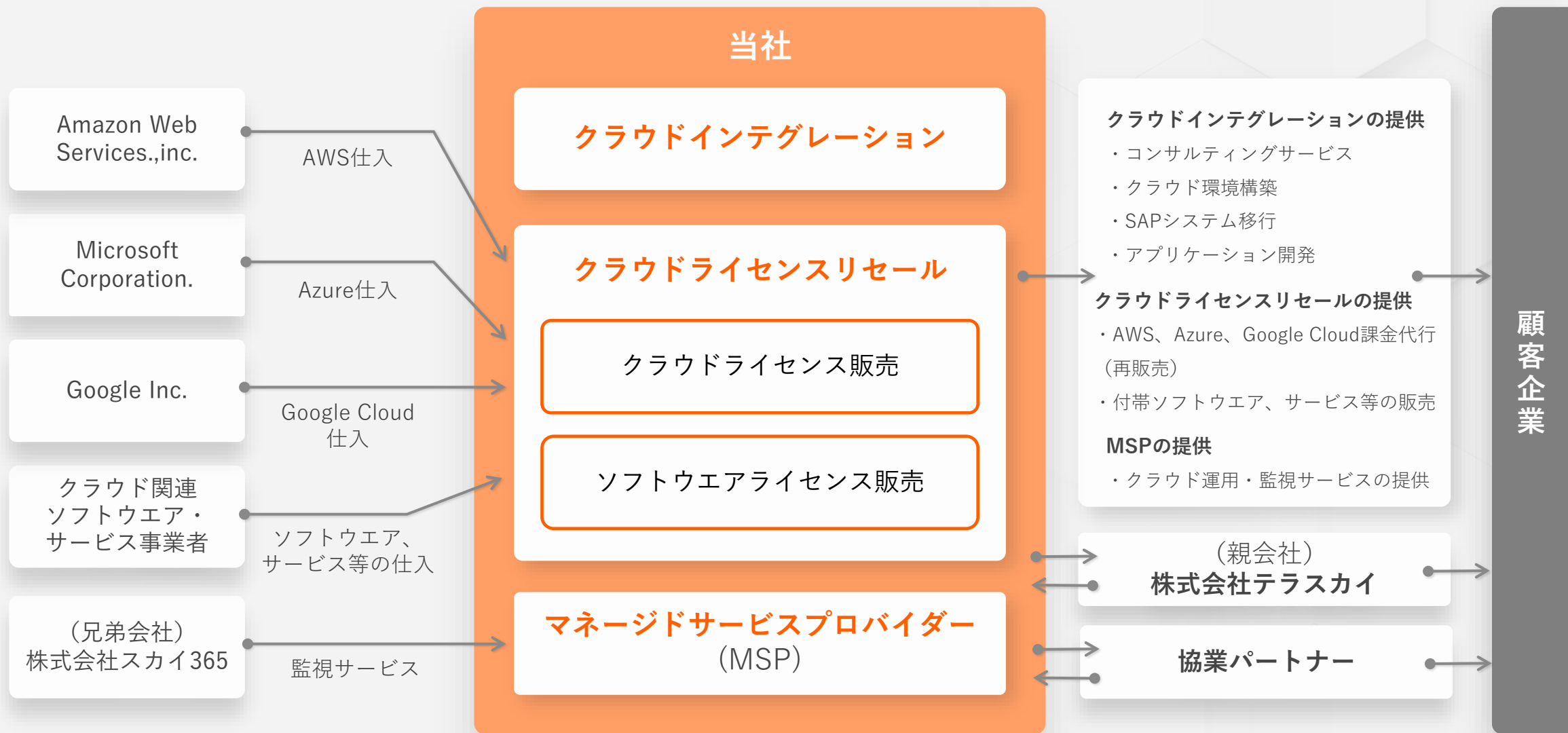
2

基幹クラウド基盤構築サービス

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、さらなる**コスト削減と利便性**を追求

会社概要

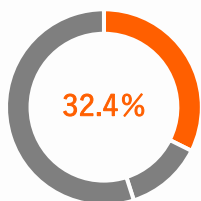
事業系統図



収益モデル

当社

22年2月期の売上割合

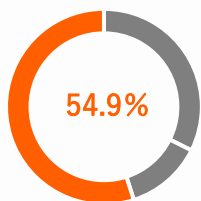


クラウドインテグレーション売上

(2021年2月期より23.5%減少)

案件毎にエンジニア工数（工数×人月単価）を踏まえ個別見積り、検収基準、工事進行基準で売上計上

22年2月期の売上割合

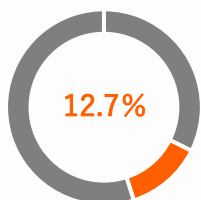


クラウドライセンスリセール売上

(2021年2月期より31.7%増加)

AWS、Azure、Google Cloudのクラウドライセンスを仕入れ販売、お客様の利用料を毎月売上計上

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売上

(2021年2月期より38.1%増加)

パブリッククラウド基盤運用・監視サービスをお客様の利用環境毎に個別見積り、毎月売上計上

売上
比率*1

当社直売上

クラウドインテグレーションの発注

クラウドライセンスリセールの発注

MSPの発注

68%

(親会社)

株式会社テラスカイ

12%

協業パートナー

20%

顧客企業

*1 2022年2月期 商流別売上比率

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

認定パートナーと認定技術

お客様の基幹システムクラウド移行（SAP含む）、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認定パートナー

SAPコンピテンシー
AWS移行コンピテンシー
マネージドサービスプロバイダー
(MSP) プログラム
Well-Architected
EC2 for Windows Server

AWSアドバンスドコンサルティングパートナーSAPシステム移行に関する認定とマネージドサービスプロバイダー認定 (MSP) を有して基幹システムのAWS移行、運用を提供

Gold
Microsoft
Partner

Microsoft 認定パートナー

Cloud Platform
Application Development

Azure Goldコンピテンシー認定パートナー基幹システム（SAP含む）のAzure移行、運用を提供



Google Cloud
Partner

Google Cloud Platform 認定パートナー

プレミアパートナー
Service
Sell
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

Google CloudプレミアパートナーSAPシステム移行に関する認定を有し、基幹システムのGCP移行、運用を提供



SAP認定パートナー

04. 市場規模・競合環境

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

パブリッククラウド

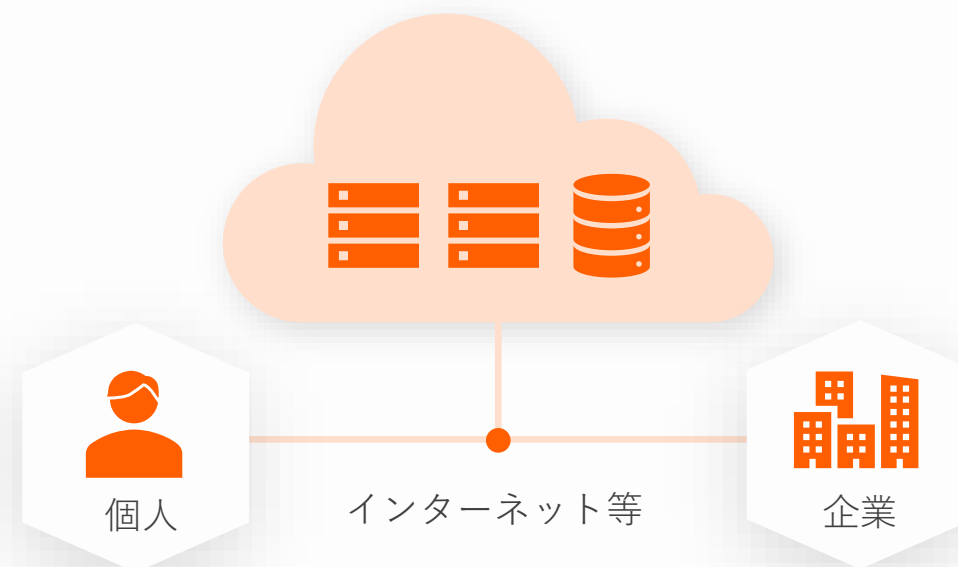
利用したいときだけ、インターネット経由でコンピュータのリソースを利用する形態
初期投資が少なく、利用したいときにすぐに使うことが可能で、調達調整や手間が削減できる

オンプレミス



自社設備(データセンター)
サーバー調達、保守運用費用

パブリッククラウド



利用した分だけの従量課金

IaaS、PaaSのクラウド形態がBeeXのビジネス領域

パブリッククラウド

企業が利用したい形態で、クラウドの種類を選択して利用



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

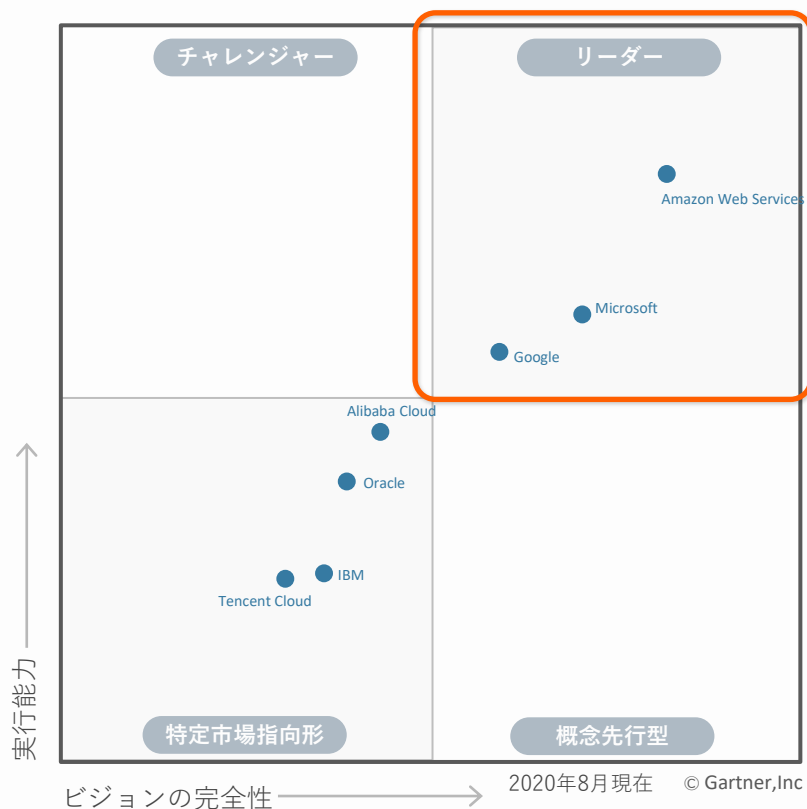
IaaSのメリットは、業務システムに必要なサーバーが直ぐに利用できる等

BeeXの
ビジネス
提供領域

AWS、Azure、Google Cloud上位3ベンダーがリーダーポジション

クラウドベンダー市場動向

クラウド・インフラストラクチャ/プラットフォーム・サービスのマジック・クアドラント



Gartner, Magic Quadrant for Cloud Infrastructure and Platform Services, Raj Bala et al., 01 Sep 2020

出展: <https://pages.awscloud.com/gartner-cloud-infrastructure-platform-services-magic-quadrant.html?Languages=Japanese>

Table 1. Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2018-2019 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2019 Revenue	2019 Market Share (%)	2018 Revenue	2018 Market Share (%)	2018-2019 Growth (%)
Amazon	19,990.4	45.0	15,495.0	47.9	29.0
Microsoft	7,949.6	17.9	5,037.8	15.6	57.8
Alibaba	4,060.0	9.1	2,499.3	7.7	62.4
Google	2,365.5	5.3	1,313.8	4.1	80.1
Tencent	1,232.9	2.8	611.8	1.9	101.5
Others	8,858	19.9	7,425	22.9	19.3
Total	44,456.6	100.0	32,382.2	100.0	37.3

Source: Gartner (August 2020) 出所: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-08-10-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-market-grew-37-point-3-percent-in-2019>

Microsoft、Googleの成長率が高くマーケットシェアを伸ばしている

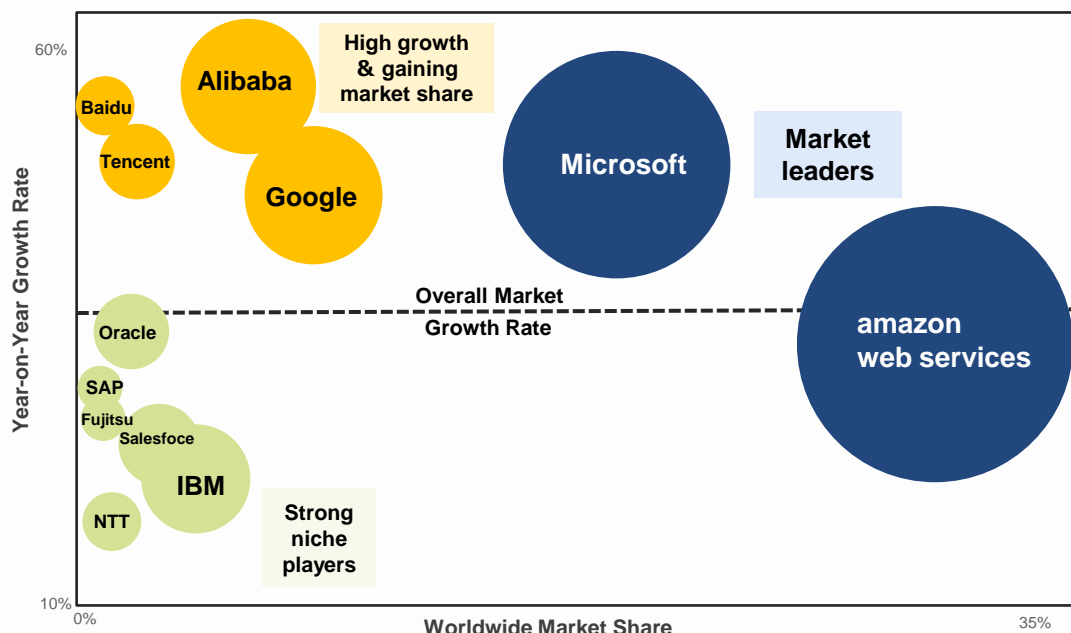
クラウドベンダー市場動向

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

<https://www.srgresearch.com/articles/amazon-and-microsoft-maintain-their-grip-market-others-are-also-growing-rapidly>

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。地域別に見ると、
世界のどの地域もクラウド市場は
順調に伸びている。

ITメディア記事から：

<https://www.atmarkit.co.jp/ait/articles/2105/11/news098.html>

マーケットリーダーのAWSとMicrosoftの2社と
成長率が高くマーケットシェアを伸ばしている4社、
ニッチ市場に強みを持つ6社で
クラウドプロバイダーを3種類に分類。

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。

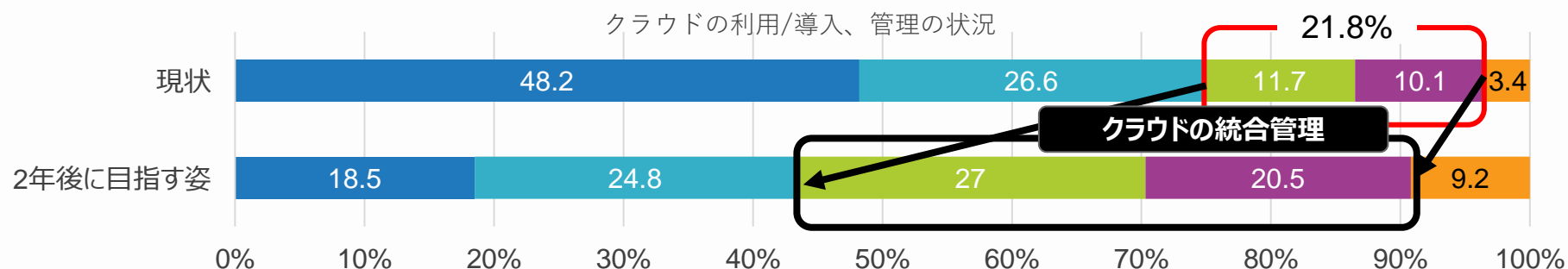
お客様のクラウド利用は複数のベンダー利用、導入が増加傾向

マルチクラウド市場動向（お客様ニーズ）

BeeXは、マルチクラウド利用が進み統合管理を望まれているお客様に運用・管理サポート力に対応

クラウドの利用／導入、管理の状況

Q. 貴社のクラウド利用／導入や管理状況の「現状」と「2年後に目指す姿」について、最も当てはまる内容を選択してください。



- 複数（あるいは1つ）のクラウドを個別に利用、導入および管理している
- 複数のクラウドを利用、導入しており、そのうちのいくつかのクラウドは（あるいは、部分的に）、統合運用管理している
- 複数のクラウドを利用、導入しており、ほとんど（すべて）のクラウドを統合運用管理している
- 複数のクラウドを利用、導入しており、ほとんど（すべて）のクラウドと従来型ITを統合運用管理している
- 分からない

n=444（クラウドを利用中企業）

Source: IDC's Japan Cloud User Survey, October 2021 (JPJ47044521) * 転載禁止

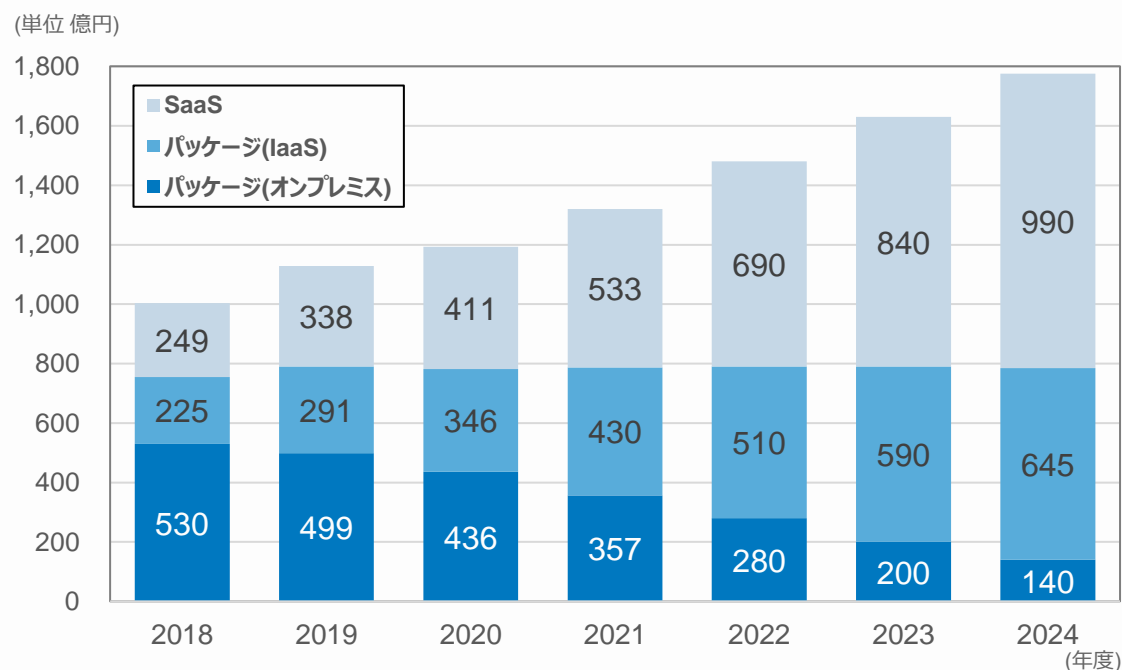
ERPパッケージのIaaSでの稼働が20%前後伸びていて、継続して拡大傾向

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

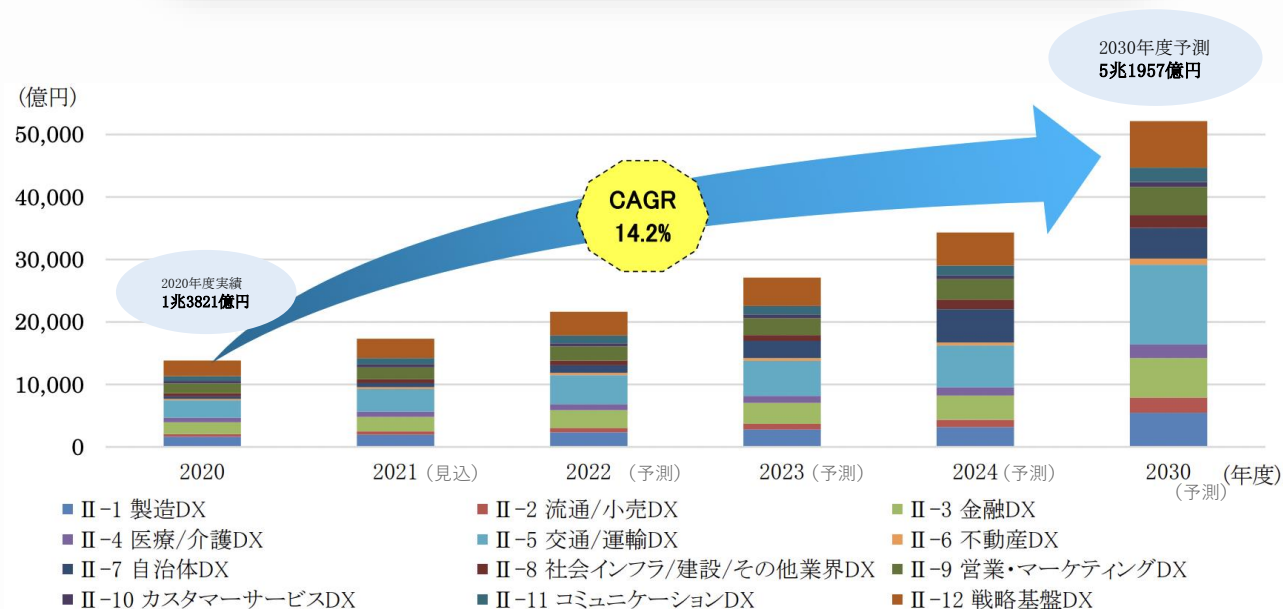
出典：ITR「ITR Market View: ERP市場2021年」

デジタルトランスフォーメーション市場が継続して拡大

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支援・開発を行い、それを短期間で実現出来る支援を行います

05. 競争力の源泉

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

お客様と目線を揃えて課題解決にチャレンジし続けます

BeeXが選ばれる理由

With Customer

価値あるシステムインテグレーションを追求するBeeXは、お客様を理解し信頼していただくためテクノロジーのプロフェッショナルとして誠実に行動し、お客様と一緒に課題を見つけ解決し付加価値を創造していく事を重要視しています。

Professional

クラウドに特化した
プロフェッショナル集団

Solution

クラウド移行からDX、運用
・保守まで、お客様の変革を
一気通貫で支援

Capability

マルチクラウドでニーズに
合わせた提案

Case

多様な業種のお客様の
課題を解決

Culture

新しい技術へ常にチャレンジ

Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

クラウド基盤構築、移行、開発からライセンスセリセール、運用・監視まで一貫したサービスを提供

BeeXの競争優位性

お客様のニーズ

自社でクラウドを利用したいが、どのパブリッククラウドが適しているのか利用システムごとに教えて欲しい、また、複数のクラウド利用の相談がしたい

長期間止めることが出来ない、基幹システムのクラウド移行、移行後の運用を安心して任せられる先に相談したい

デジタル・トランスフォーメーションの取組を進めるにあたり、最適な基盤、進め方、開発の支援を得たい

パブリッククラウド利用にあたり、簡単に、且つ安心して利用できて、運用をお任せ出来るソリューション、提案をして欲しい

BeeXの競争優位性

1. 継続拡大が見込める、上位3パブリッククラウドベンダー市場に高い技術力に対応 (AWS、Azure、Google Cloud)

2. 企業の重要な基幹システムクラウド移行を、安全、安心に移行、運営できる対応力 (SAPシステム含む)

3. デジタル・トランスフォーメーションを実現するプラットフォーム構築、アプリケーション開発能力

4. 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のリカーリング特性がもたらす高い安定収益力

BeeXの強み

マルチクラウドに対応出来るエンジニアを有し、お客様の課題解決に最適なクラウド利用の提案が可能で、構築、移行事例が多数あります

大規模な基幹システムのクラウド移行を、短期間で、安心、安全に移行、運用することが出来ます。多数のSAPシステム移行の事例があり技術的なノウハウが有ります

デジタル・トランスフォーメーションの取組を進める重要なステップとしてデータ分析基盤の構築、及びアプリケーション開発力を有し、実証実験の段階から取組が可能です

クラウドライセンスと運用がパッケージとなった、サービスでお客様は短期間でクラウド利用が可能となります。運用・監視も提供されるので、安心してクラウド利用が可能です

代表的なクラウドベンダーの認定エンジニアが多数在籍、マルチクラウド利用ニーズに対応

BeeXのマルチクラウド対応力

マルチクラウド利用ニーズに対応できるエンジニアの認定資格取得を積極的に支援



AWS認定パートナー



認定技術者

131

(総数)

Gold
Microsoft
Partner

Microsoft
認定パートナー



認定技術者

17

(総数)



Google Cloud
Partner

Google Cloud Platform認
定パートナー



認定技術者

15

(総数)



SAP認定パートナー



認定技術者

12

(総数)

お客様の基幹システムのパブリッククラウド移行をご支援、複雑なSAPシステム移行も多数実施

お客様の基幹システムクラウド移行支援

まだ多くのお客様の基幹システムのクラウド化が進んでいない状況、大規模な基幹システム（SAP含む）のクラウド移行を支援「従来型オンプレミス」から「クラウド/標準化」へ

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の提供



オンプレミス環境

従来型システム

業務 A	業務 B	基幹業務 C (SAP)
専任システム担当	専任システム担当	専任システム担当
個別運用・保守	個別運用・保守	個別運用・保守
ハードウェア	ハードウェア	ハードウェア
ネットワーク		



クラウド環境

全体最適化

コスト最適化

モダン
アプリケーション

基幹業務
(SAP/BASIS)

業務

業務

運用・監視

自動化・可視化



標準化フレームワーク



パブリッククラウド

大手法人企業との取引、多数の大規模基幹システムクラウド移行実績

豊富な導入実績（基幹システム SAP）

基幹システムクラウド移行事例

AGC株式会社様



AGC株式会社様は、基幹システムのインフラ基盤としてAWSを全面的に採用。BeeXでは、**AWS上でSAPを含む各種の基幹システムをスピーディに展開**するために、AGCグループ共通の**統合インフラ基盤の設計・構築・運用保守サービス**を提供しています。

Amazon Web Services

エイチアールワン株式会社様



エイチアールワン株式会社様は、**200社以上の企業の人事業務データ**をパブリッククラウドであるMicrosoft Azureへの移行を決断。中でも**本番環境の約120台のサーバを2日間という驚異的なスピード**で移行しました。

Microsoft Azure

フォスター電機株式会社様



フォスター電機株式会社様は、SAP ERPを運用しておりましたが、さらなる**事業継続計画（BCP）の強化と運用維持コストの削減**を目指し、**SAP ERPをGoogle Cloud上に4か月という短期間**で移行しました。

Google Cloud Platform

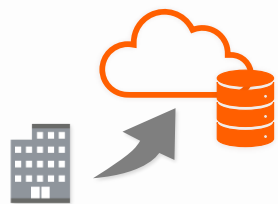
D_X推進を実現する、データ分析基盤構築、アプリケーション開発実績

D_Xを実現するプラットフォーム構築提供

D_X推進を実現する、D_X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

D
X
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
- データ連携/API連携
- IoT

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）

D_Xレディープラットフォーム



D_Xレディー

- D_X対応システム
- アプリケーション開発
- 新ビジネス対応・創出

DX推進を実現する、データ分析基盤構築、アプリケーション開発実績

豊富な導入実績（デジタルトランスフォーメーション）

DX レディープラットフォーム構築事例

AGC株式会社様



AGC株式会社様は、200以上のシステム基盤をAWSへと移行しましたが、次のステップとして**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上に構築しました。

Amazon Web Services

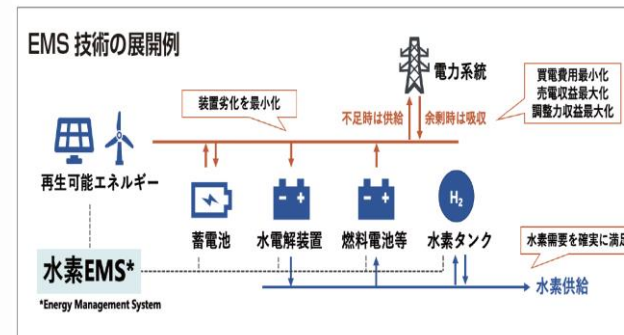
株式会社日本経済新聞社様



日本を代表する新聞社のひとつである日本経済新聞社の**API基盤やWebサービスの開発・運用**を、BeeXが**アジャイル開発手法**を採用しパートナーとして支援しました。

Amazon Web Services

ENEOS様



蓄電池、水素製造装置等さまざまな設備をインターネットに接続し一元的に監視・制御する研究用のエネルギーマネジメントシステム（EMS）の開発で**BeeX**が**ゲートウェイの開発に参画**。IoTやクラウドを活用することで、**各機器から収集されたデータをリアルタイムで可視化**する環境が実現しました。

Amazon Web Services

クラウドライセンスリセールとマネージドサービスプロバイダーをワンパッケージで提供

マルチクラウド対応マネージドサービス

メジャークラウド3ベンダーに対応するマルチクラウドライセンスリセールとマネージドサービスプロバイダー（MSP）にプラスして、セキュリティソリューションもワンパッケージで提供



クラウドライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

請求代行サービス
(請求書発行、
分割請求対応等)

クラウドアカウント管理
および
テクニカルサポート

各種サービス利用 + サポート



マネージドサービスプロバイダー (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
運用監視/障害対応/改善提案)

各種外部サービス連携
(多段認証、EndPointManager、CASB、
コンプライアンス、SEIM、UEM等)

順次
リリース

サービスデスク

06. 事業計画・成長戦略

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

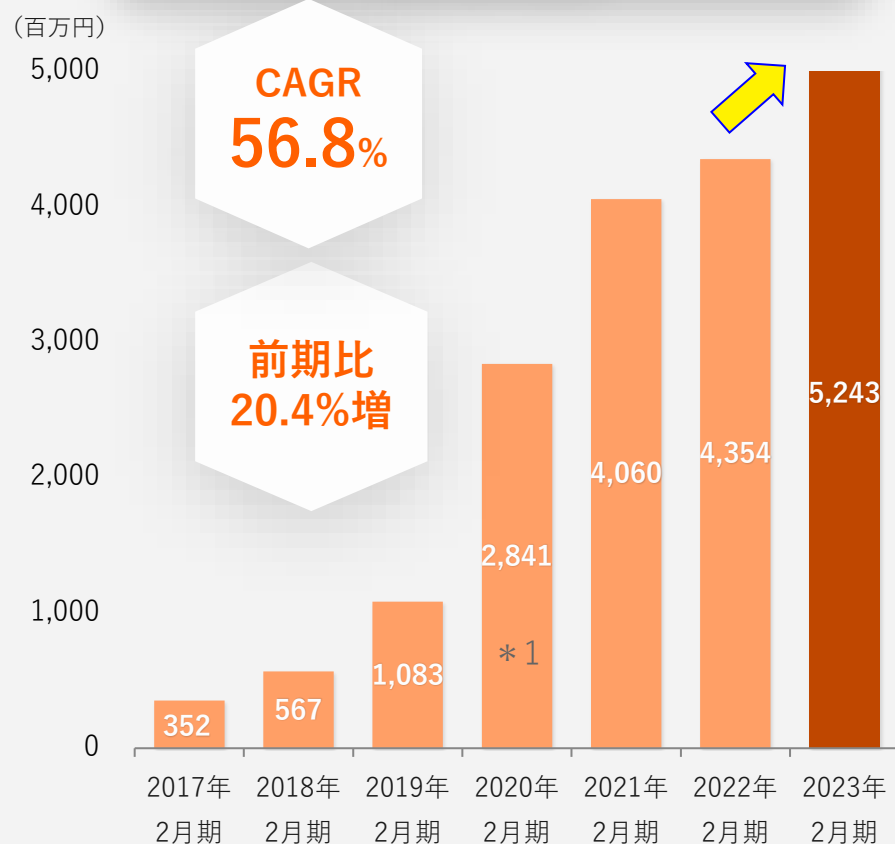
創業以来、連続増収、経常利益も増加傾向

業績推移・2023年2月期 業績予想

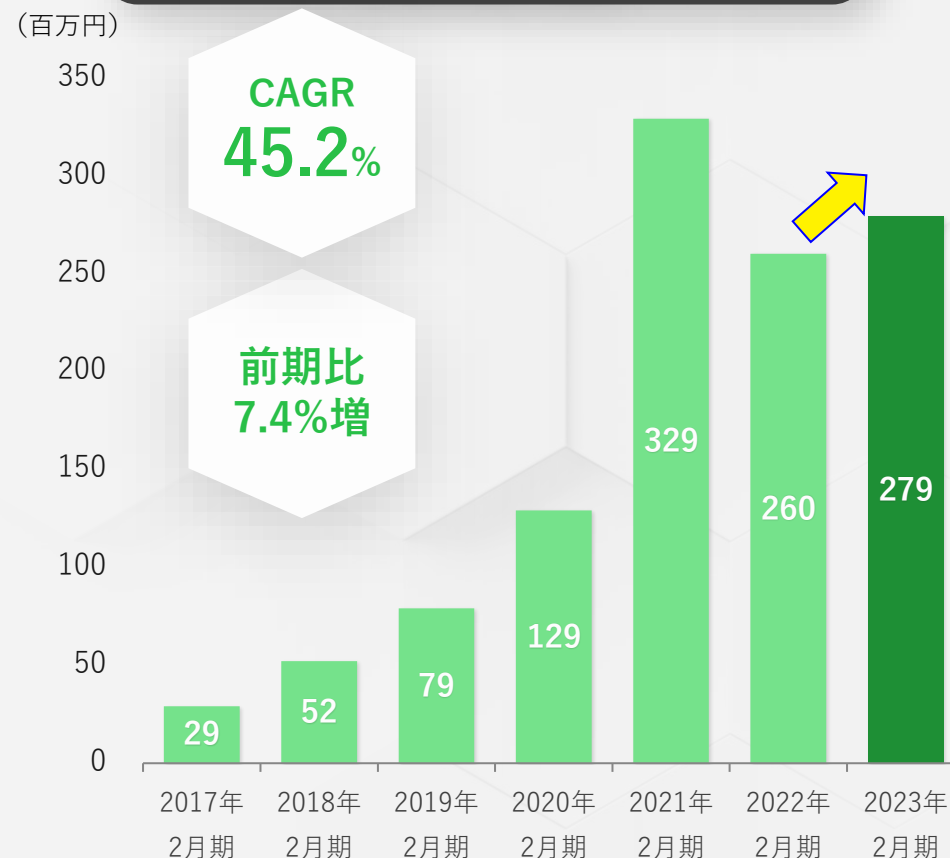
創業以来、売上高が順調に拡大、経常利益も増益基調

* CAGR（年平均成長率）2017年2月期から2023年2月期

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、クラウドライセンスリセール、MSP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

成長戦略①

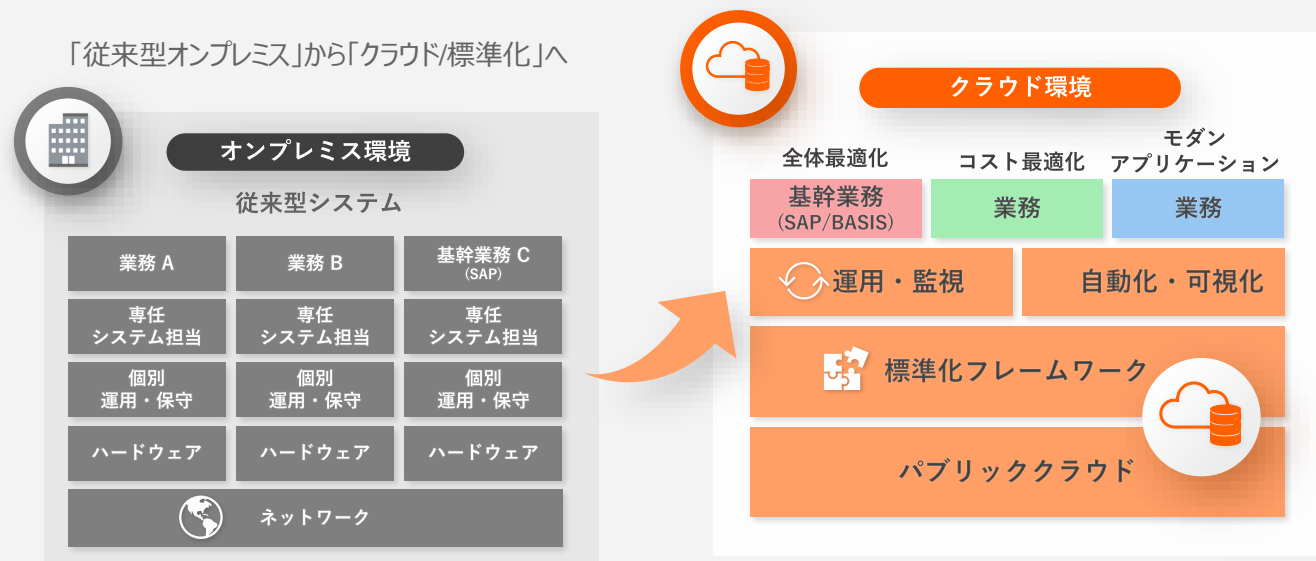
基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

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

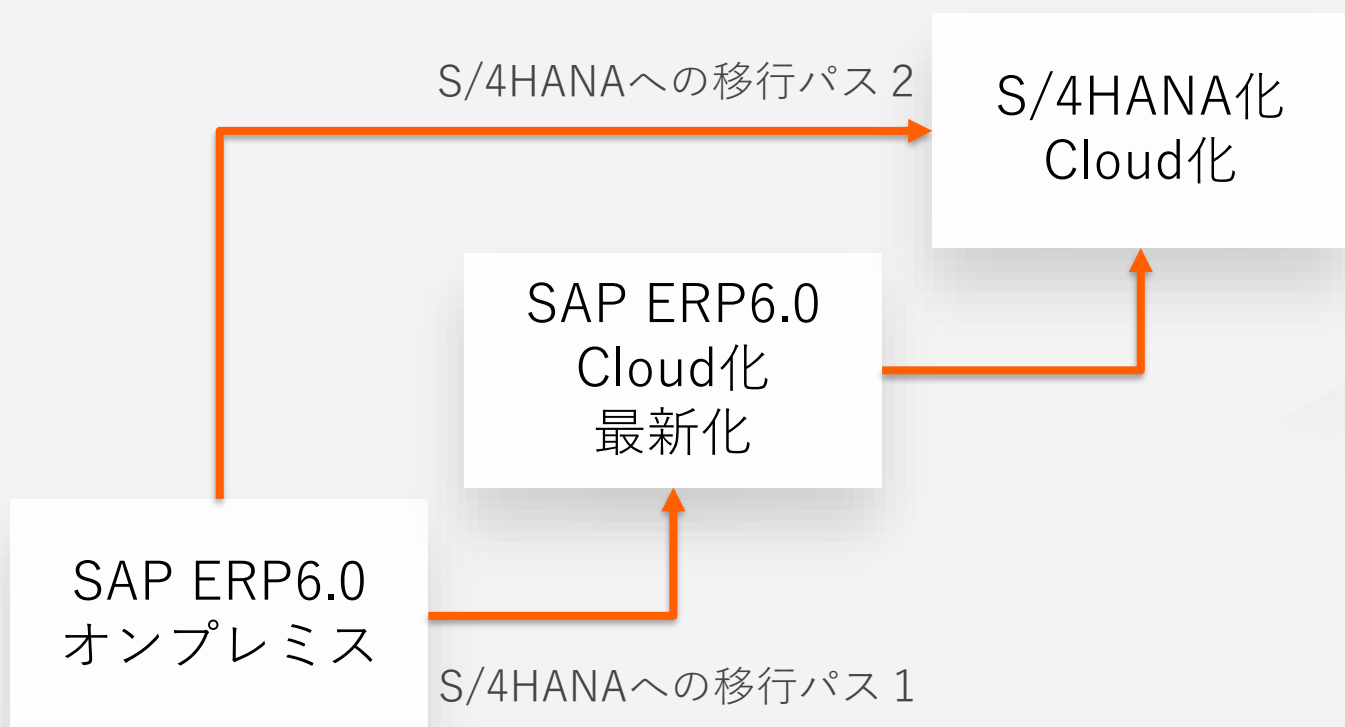


成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

SAPシステムのクラウド化・S/4HANA化支援

SAP社のERP「SAP ERP 6.0」また同製品を同梱した「SAP Business Suite」の標準サポートが2027年に終了します。これらの製品を利用しているユーザーは、2027年末までにいくつかの選択に迫られています。

S/4HANA化（基幹システムのモダナイズ化）の準備と実行を推進していきます



2

S/4HANA化を検討しているお客様にはS/4HANA化と同時にクラウド化の実施を支援。アプリケーションとインフラの両面のモダナイズ化を支援します。

1

S/4HANA化の検討が未着手のお客様や 2025年以降など計画まで時間があるお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスト・パッケージ）適用など実施を支援。安定して長く使える基盤を実現するとともに将来のS/4HANA化の準備を行います。



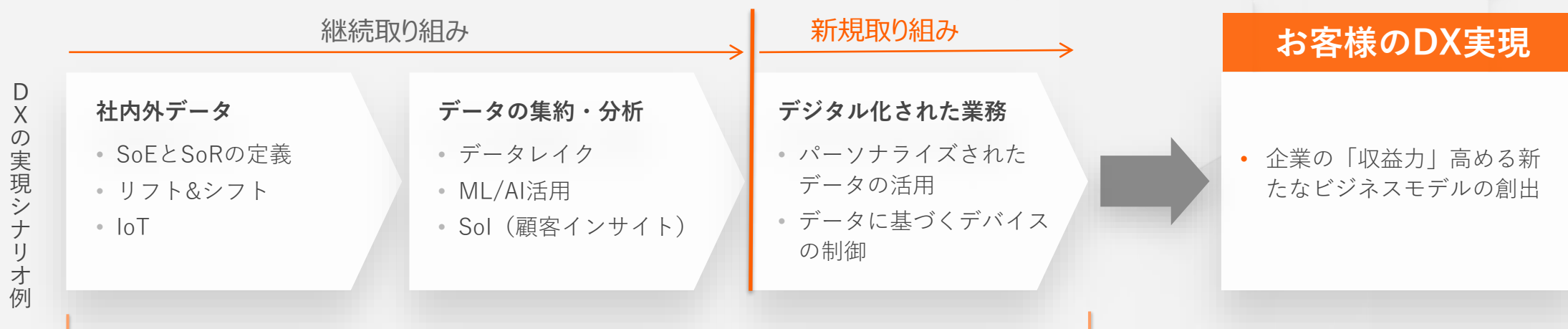
成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

お客様のDXを実現するプラットフォーム構築提供

継続取り組み中であるDX推進を実現する、データ分析基盤構築、クラウドアプリケーション開発実績をベースに
取り組み拡大、体制強化（人員採用）を実施

新たなビジネスモデルの実現を、クラウドの持つ技術の活用、クラウドインテグレーション売上に貢献

- 1 複雑化・ブラックボックス化した状態を解消し、既存システムを廃棄・刷新することで既存データを活用したDXが可能になる
- 2 新たなデジタル技術を導入し、迅速なビジネスモデル変革を実現



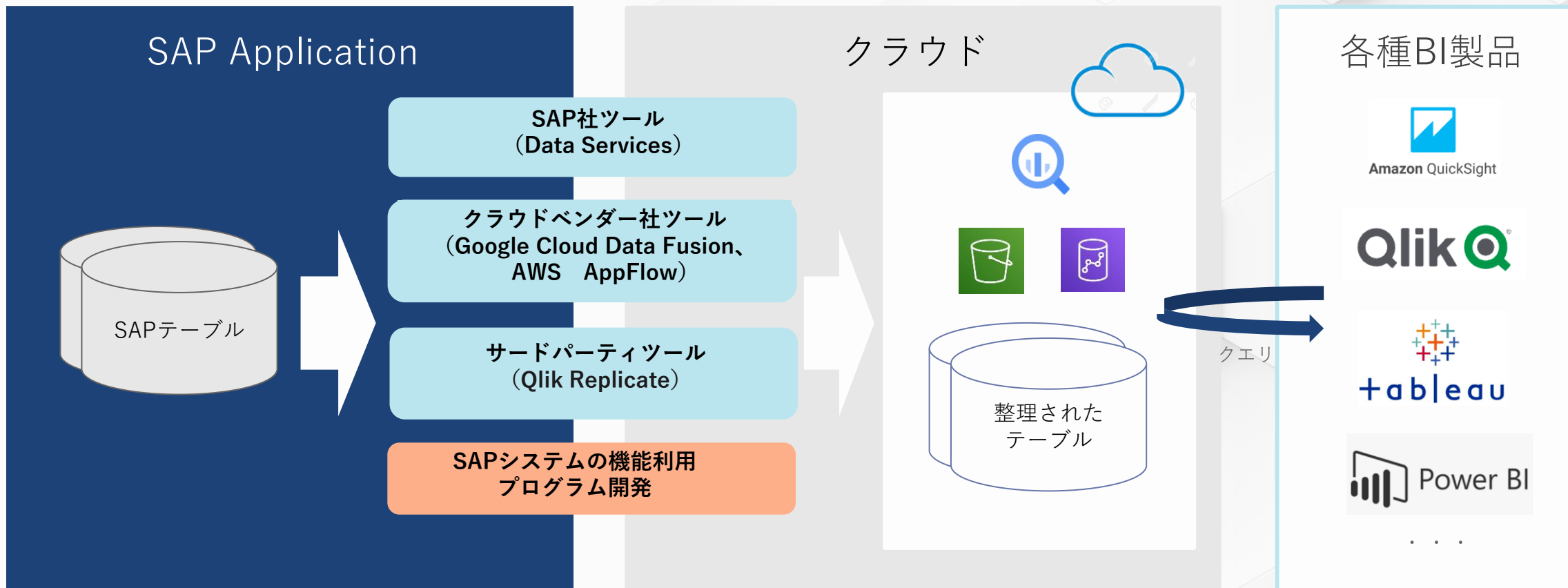
BeeX 注力領域、今後も拡大

（※デジタル技術自体は「モノ」作りであり、DXではない）

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

基幹システムのデータだけでなく様々なデータを統合・分析可能なプラットフォームの構築・提供



成長戦略③

マルチクラウドリセール／MSP

マルチクラウド対応マネージドサービス

メジャークラウド3ベンダーに対応するマルチクラウドライセンスリセールとマネージドサービスプロバイダー (MSP) にプラスして、セキュリティソリューションもワンパッケージで提供

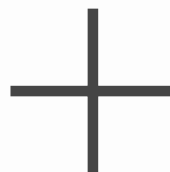


クラウドライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

請求代行サービス
(請求書発行、
分割請求対応等)

クラウドアカウント管理
および
テクニカルサポート

各種サービス利用 + サポート



マネージドサービスプロバイダー (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
運用監視/障害対応/改善提案)

各種外部サービス連携
(多段認証、EndPointManager、CASB、
コンプライアンス、SEIM、UEM等)

順次
リリース

サービスデスク

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取り組みを開始

ソリューション拡充により、クラウドライセンスリセール、MSP売上に貢献



コンプライアンス&ガバナンス対策をはじめ、WAF（Webアプリケーションファイアウォール）、脆弱性診断等、サードパーティソリューションをBeeXPlusをベースに運用サービスとして提供
DXに求められるデバイスからクラウドまでのトータルセキュリティを順次拡大



セキュリティソリューションの提供

マルチクラウド環境を統一されたポリシーで診断し、設定ミスなどの早期発見と改善を実施。クラウドを安心・安全に利用していただくためのセキュリティサービスを展開

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

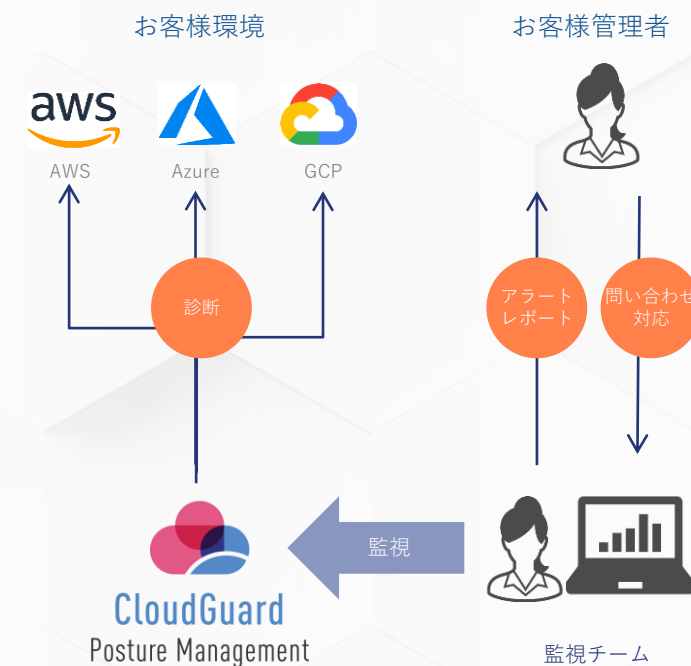
クラウド環境を監視し、緊急度の高いアラートは解析後10分以内に、お客様担当者へセキュリティ専門家の見解と共に通知します。

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

07. 事業遂行上の リスクと対応方針

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

事業遂行上のリスクと対応方針

事業遂行上のリスクと対応方針

リスク項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスクに対する施策
エンジニア採用が計画通り進まないリスク	売り手市場のエンジニア採用が計画通り採用されない場合、クラウド移行、開発等のシステムインテグレーションが計画通り達成できないリスク	中	長期	大	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア採用人材紹介会社へ継続依頼による人材確保 採用サイトなど、BeeXの魅力、働き方を発信 人材育成・認定資格者増加施策の実施 リモートワーク制度の充実、拡充 パートナー人員活用による、工数確保
クラウド市場動向のリスク	当社が注力するパブリッククラウドベンダー（AWS, Azure, Google Cloud）の戦略、市場の変化、或いは法規制の変更等により事業拡大が縮小するリスク	高	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> 総てのクラウドベンダーが同時に影響を受ける可能性は低いと考え、継続してマルチクラウドに取り組みリスクを回避 第4、第5のクラウドベンダー動向を注視して、国内市場、お客様要望を適宜把握して取組の判断を行う
アライアンスパートナーとの関係、戦略の変化のリスク	Sierパートナーとのアライアンスで、クラウドエンジニア拡充、育成が進み、SAP BASIS、クラウドインフラ領域の請負、紹介が減少するリスク	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> 協業可能性のあるパートナーとの新規アライアンス確立推進 エンジニアのスキル育成継続、新技術への対応力向上
新型コロナウイルス感染症の影響	新型コロナウイルス感染症の長期化により、企業の業績悪化、投資意欲減少、プロジェクト延期などのリスク	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> 新規ビジネスを支援するDX化取組の新規需要の取り込み クラウド移行による、コスト削減効果、運用業務効率化など企業の生産性の向上に貢献する点を訴求
競合のリスク	クラウド市場は、規模の大小を問わず競合企業が複数存在しており、クラウドの普及に伴い、今後も競合企業の新規参入が予測され、競合状況の激化のリスク	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> 弊社強みである、SAPを含基幹システムクラウド移行の技術を向上する為に、人的投資、ツールなど開発を推進 データ分析基盤構築など、DX分野に投資を行い、先行して案件獲得を継続
クラウドインテグレーションプロジェクト遅延リスク	お客様プロジェクトのクラウドインテグレーションにおいて、仕様確認漏れ、技術要素の変更、トラブル等の発生により、予定工数、予定期間で終了とならない場合赤字となるリスク	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト管理方法、エスカレーションの整備によりリスクを早期に把握して、早期に対処を行う 請負、及び大型のクラウドインテグレーション案件は、経営会にてプロジェクト進捗レビューを実施

事業遂行上のリスクと対応方針、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる重要な事項について記載しております。有価証券届出書「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項や施策などは、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

08. appendix

01. Our Vision
02. 会社概要
03. 事業内容・事業収益
04. 市場規模・競合環境
05. 競争力の源泉
06. 事業計画・成長戦略
07. 事業遂行上のリスクと対応方針
08. Appendix
09. 免責事項

会社概要

会社設立

2016年

累計プロジェクト*2

1,683

売上高 CAGR*4

65%

従業員数*1

125名

取引社数*2

298社

クラウドライセンス
リセール解約率*5

0.13%

エンジニア比率*1

80%

ストックビジネス比率*3

67%

*1 2022年2月 現在（役員除く）

*2 2022年2月 現在

*3 2022年2月 現在 売上全体に占めるクラウド
ライセンスリセール、マネージドサービス
プロバイダー（MSP）売上割合

*4 2017年2月期から2022年2月期の年平均成長率

*5 2022年2月期 売上高解約率実績
年次、売上高に対する社数解約率

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とも拡大、ストック比率を上げて経営の安定化を図る

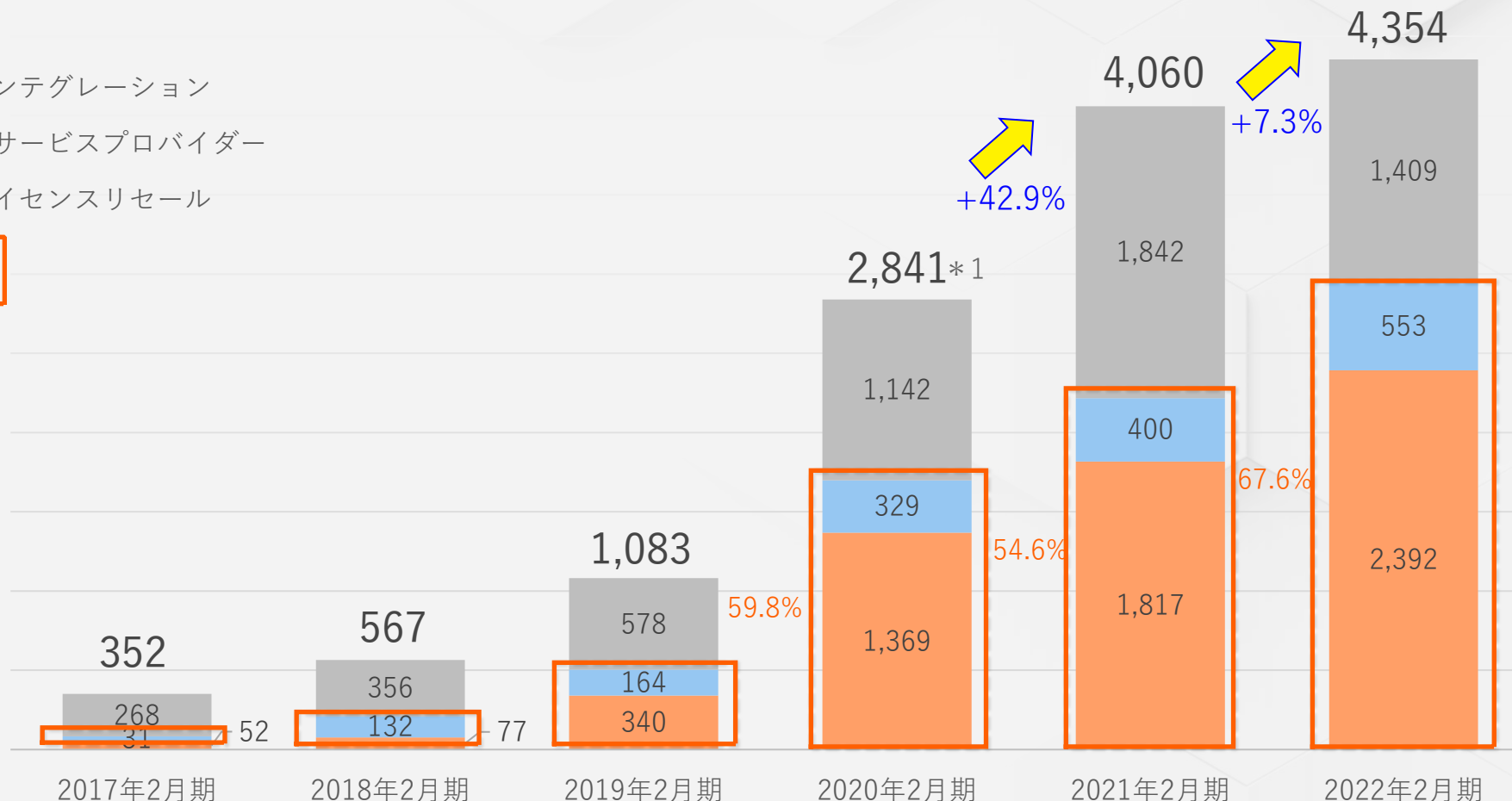
サービス別売上高

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

- クラウドインテグレーション
- マネージドサービスプロバイダー
- クラウドライセンスリセール

ストック要素

(単位：百万円)



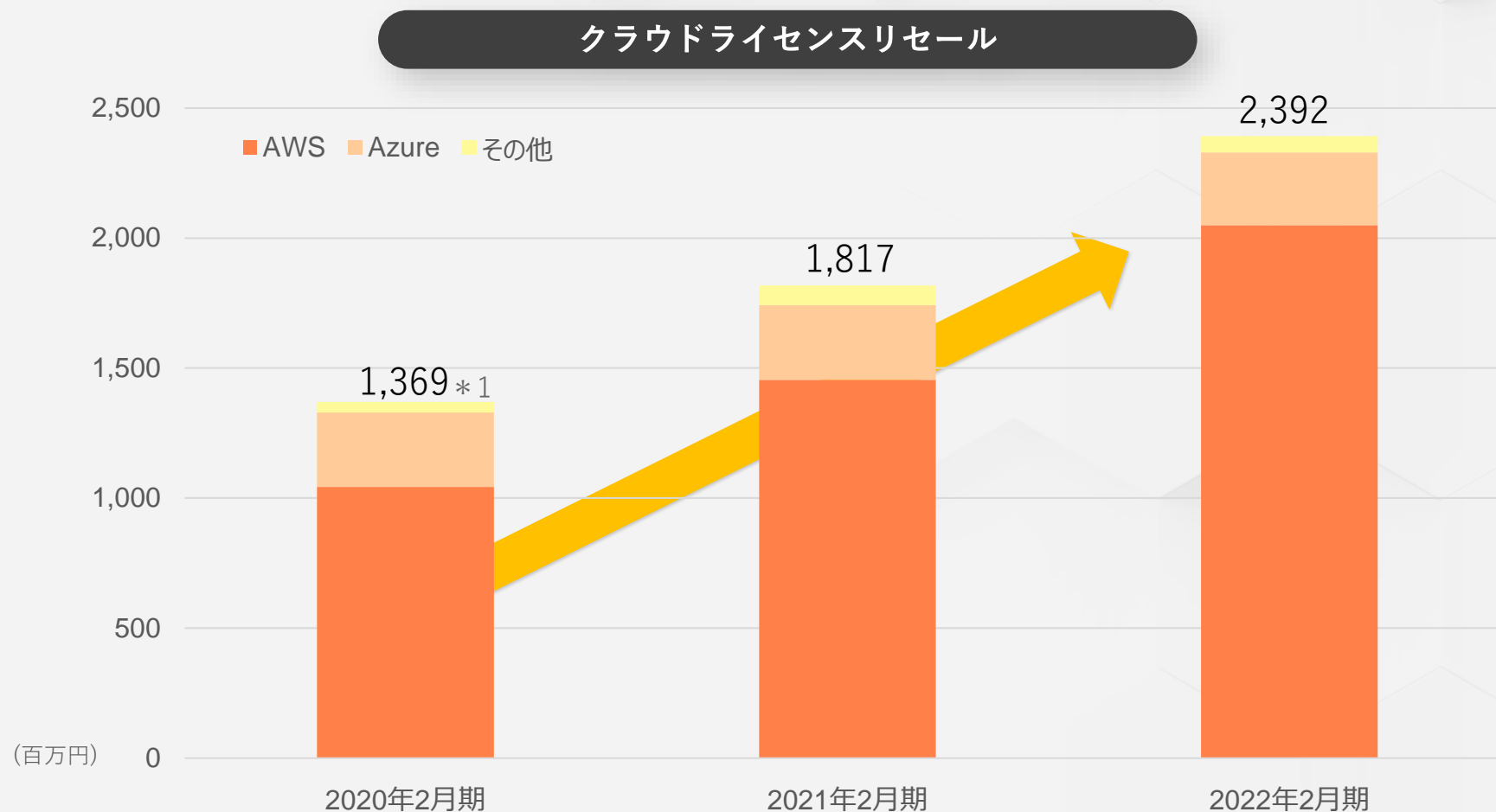
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

*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売上

AWSライセンスリセールが順調に拡大



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

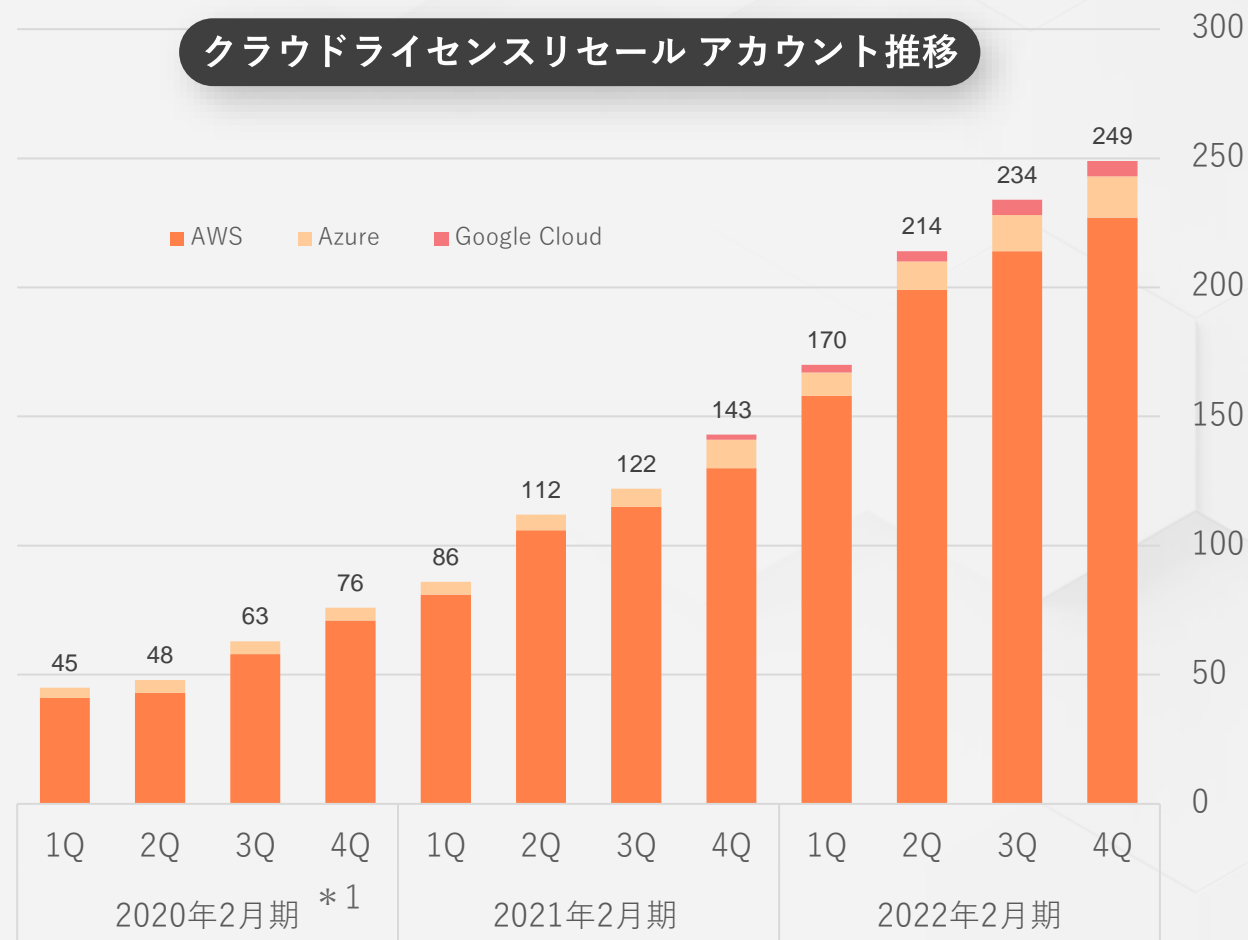
*1 2019年3月 テラスカイAWS事業部統合

Copyright © 2022 BeeX Inc. All Rights Reserved.

クラウドライセンスリセール、アカウント数増加傾向

クラウドライセンスリセール アカウント数推移

AWSクラウドライセンスリセールアカウント数が増加

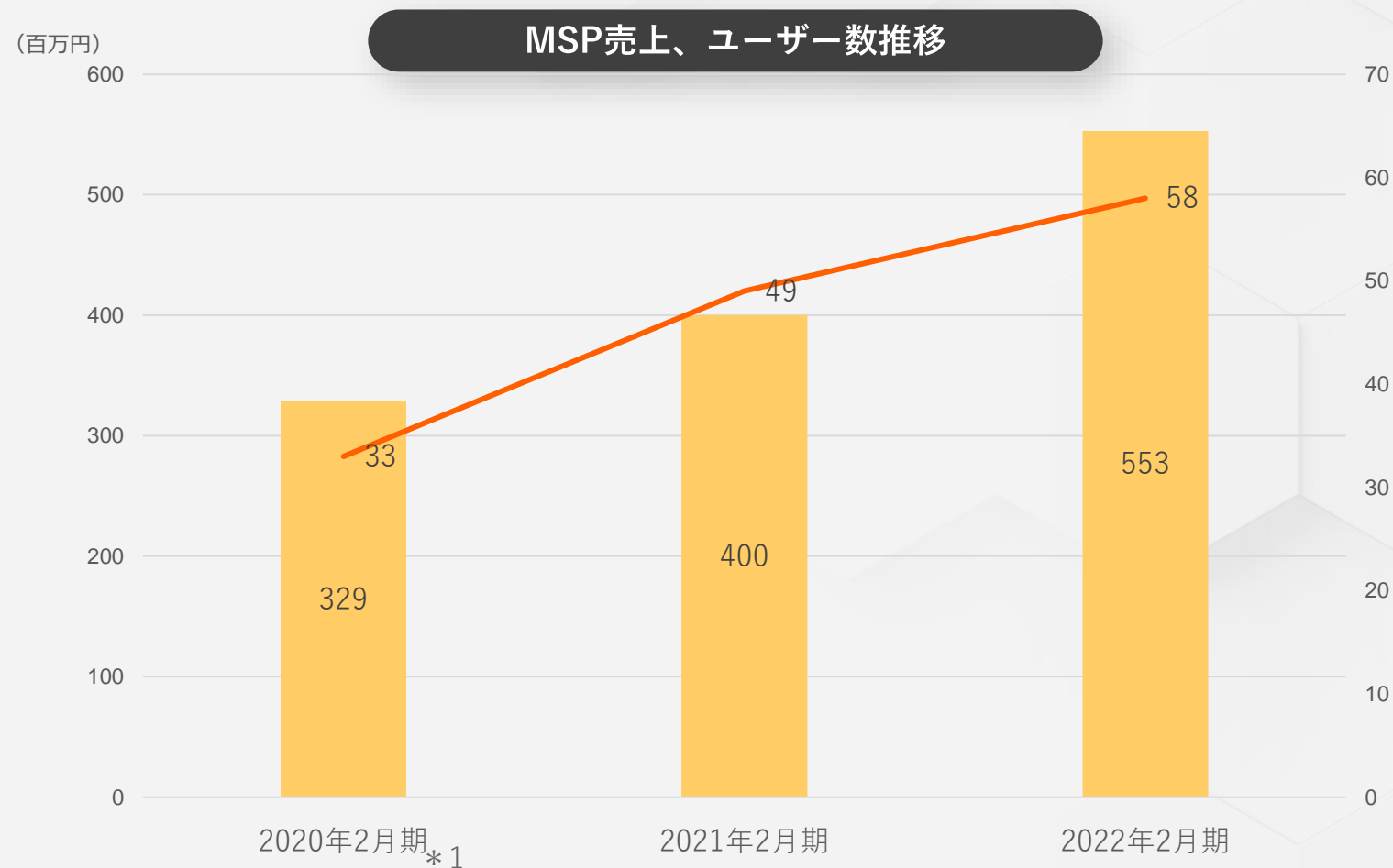


*1 2019年3月 テラスカイAWS事業部統合

通期決算概要

マネージドサービスプロバイダー(MSP)お客様推移

マネージドサービスプロバイダー(MSP)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PJ数が順調に拡大中

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数は、増加基調

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

資金使途

調達資金投資計画

各成長戦略推進、実行のために人材採用、人材確保に主な資金を充当します

①人材の採用等に係る費用及び人件費

今後のクラウドソリューション事業の拡大を推進するにあたり、クラウド環境の設計・構築を行うだけでなく、環境構築後のマネージドサービスプロバイダー(MSP)及びクラウドライセンスリセールのサービスを継続して顧客企業に提供するためのエンジニア、各サービスの拡販を推進するための営業、これらを支えるバックオフィススタッフの増強が不可欠であります。そのため、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の投稿費用等の採用に係る費用及び新たに採用した従業員（エンジニア、営業、バックオフィススタッフ）の人件費として、290,000千円（2023年2月期140,000千円、2024年2月期150,000千円）を充当する予定であります。

②借入金返済

クラウドライセンスリセールにおける仕入のための銀行借入金の返済資金として、2023年2月期に126,758千円を充当するとしておりましたが、2022年3月で実施済であります。

09. 免責事項

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。
当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料は年度決算の発表後、4月下旬頃を目途に開示する予定であります。



Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を