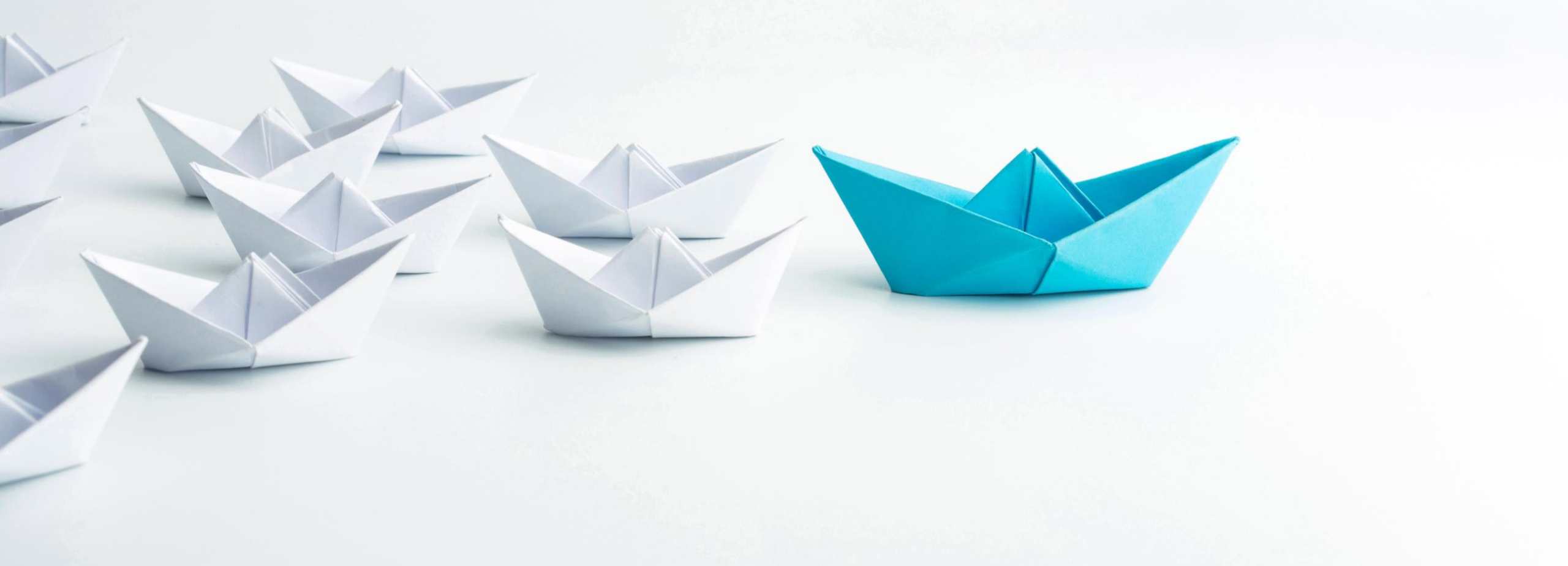


Agile Digital Transformation

事業計画及び成長可能性に関する事項 2023年3月期

2022年6月28日



B l u e M e m e の企業理念

新たな価値を創造し、常識を変え、文化を進化させる

当社の社名である B l u e M e m e は、「光り輝く」という語源をもつ「Blue（ブルー）」と、文化を形成する情報を伝える意伝子を意味する「Meme（ミーム）」という二つの単語から構成されており、これまでの常識に囚われることなく、新しい文化を形成するための新しい価値の創造を目指していくという、強い理念を込めております。

Blue Meme

光り輝く

文化を伝える意伝子

ブルー

ミーム

Company Overview

会社概要

会社概要

カブシキガイシャブルーミーム

株式会社BlueMeme

ローコードを中心に自動化技術を活用した
次世代型のシステム開発を実現するIT企業

所在地

東京：千代田区神田錦町

福岡：福岡市中央区渡辺通

沖縄：那覇市久茂地

オランダ：ロッテルダム（海外駐在員）



創業者・マネジメントチームの紹介



松岡 真功
代表取締役

ネット証券、外資系ERPベンダ、外資系システムベンダーにて、エンジニアリングとコンサルティングに従事。
2009年にBlueMemeで業務開始。業務システムのコンサルティング事業開始後、ローコードによる業務システム開発の実現を積極的に推進。2010年6月より現職。



朱 未
取締役 CTO

組込み系、外資系ソフトウェアベンダーにて、ソフトウェア開発に従事。2010年にBlueMemeに入社し、アーキテクトとして、当社の研究開発及び技術全般を主導。
執行役員 プロフェッショナルサービス部長、取締役 プロフェッショナルサービス部長を経て、2018年2月より現職。



辻口 真理子
取締役 COO

大手シンクタンクにてJavaを用いた業務アプリケーションの開発に従事。2010年にBlueMemeに入社し事業立ち上げに従事。
プロフェッショナルサービス部長、執行役員 コーポレートセールス部長、取締役 コーポレートセールス部長を経て、2018年2月より現職。



市川 玲
取締役 CFO

外資系ERPベンダ、外資系コンサルティングファームにて、コンサルティングに従事。
2010年にBlueMemeに入社し事業立ち上げに従事。
コーポレートセールス部長、執行役員 プロフェッショナルサービス部長を経て、2020年10月より現職。

Business Concepts

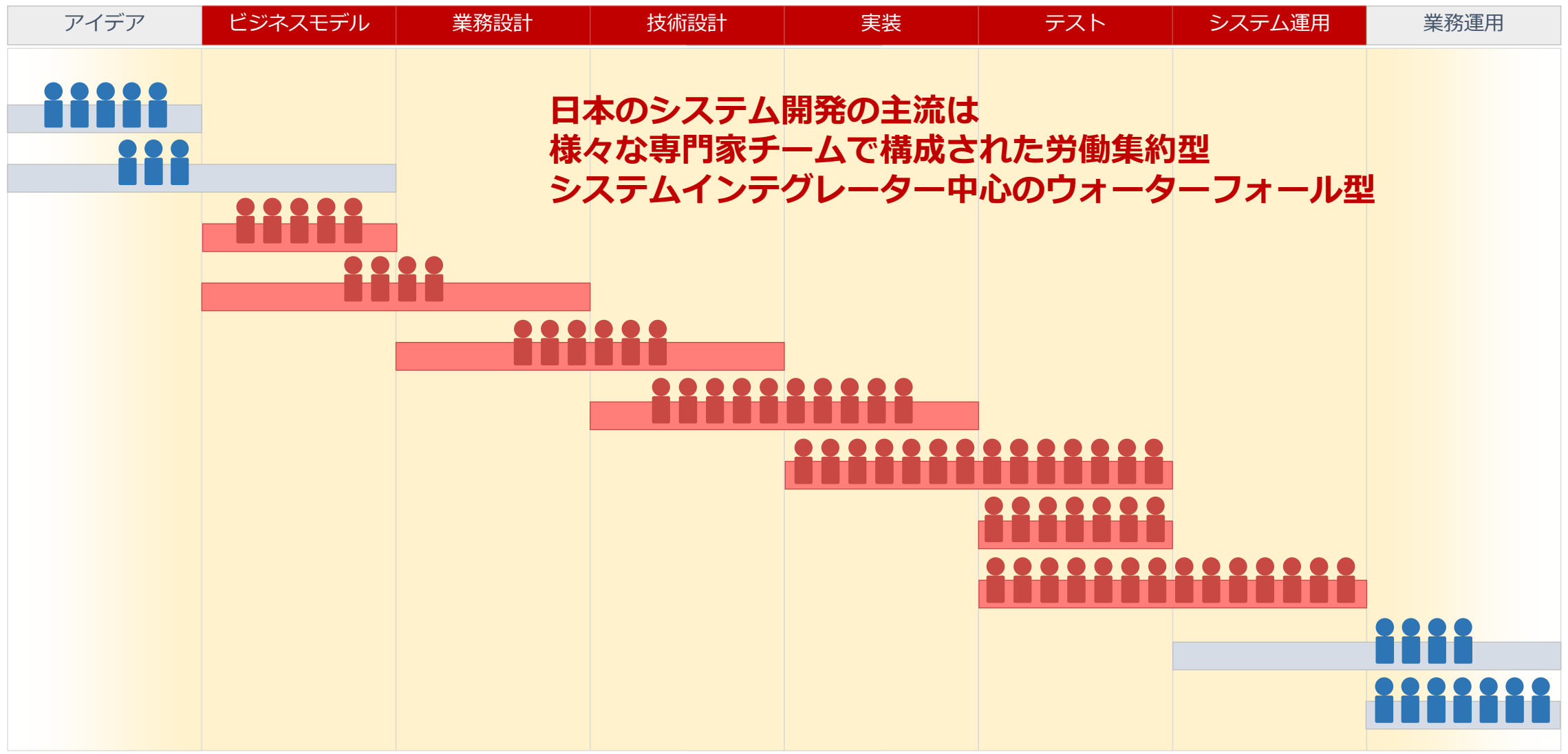
事業コンセプト

BlueMemeの事業のミッション

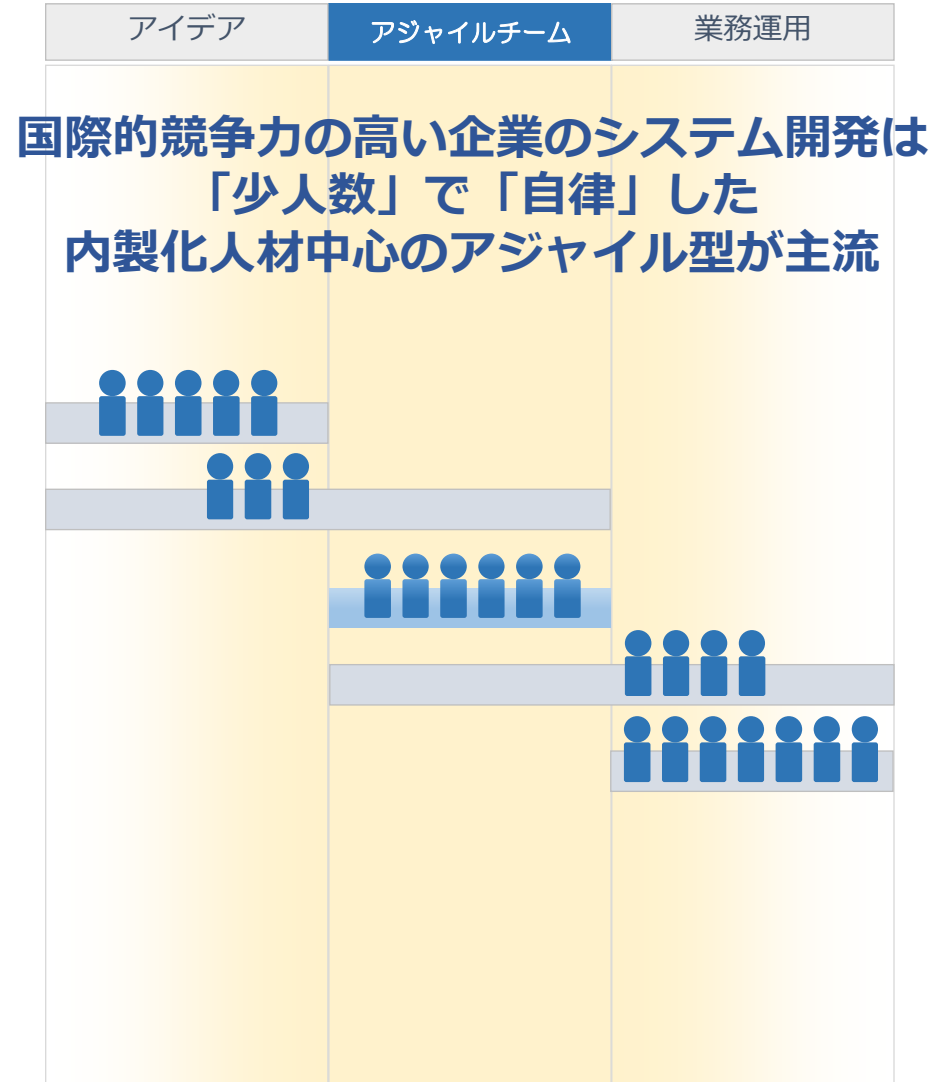
情報技術を活用して新たな価値を創造し
日本企業の「国際的な競争力」を向上させること



日本型のシステム開発は「意思決定も遅く」「生産性も低い」労働集約型が主流



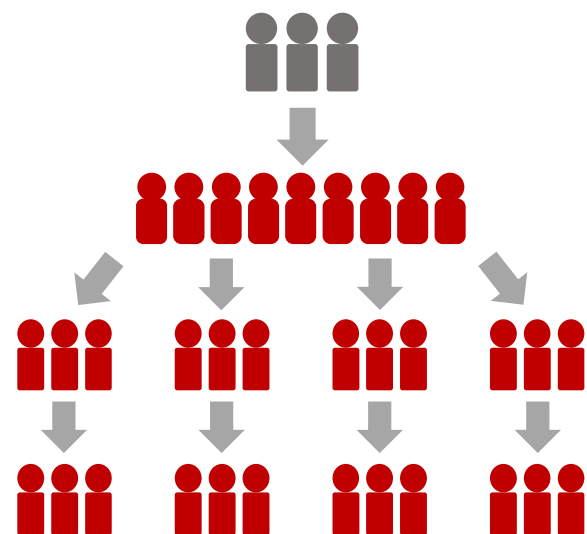
知識集約型に変革することで「日本企業の国際的競争力を向上」させる事業



BlueMemeが提供するバリュー

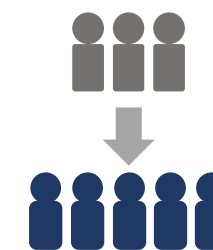
「ローコードとアジャイル」を活用して労働集約型から知識集約型へ 日本企業のシステム開発を「内製化」へ変革させるDX事業

従来型のマンパワー中心の
「労働集約型」のシステム開発



開発期間は 12 ~ 36カ月 程度

BlueMemeの自動化技術中心の
「知識集約型」のシステム開発



開発期間は 0.5 ~ 12カ月 程度

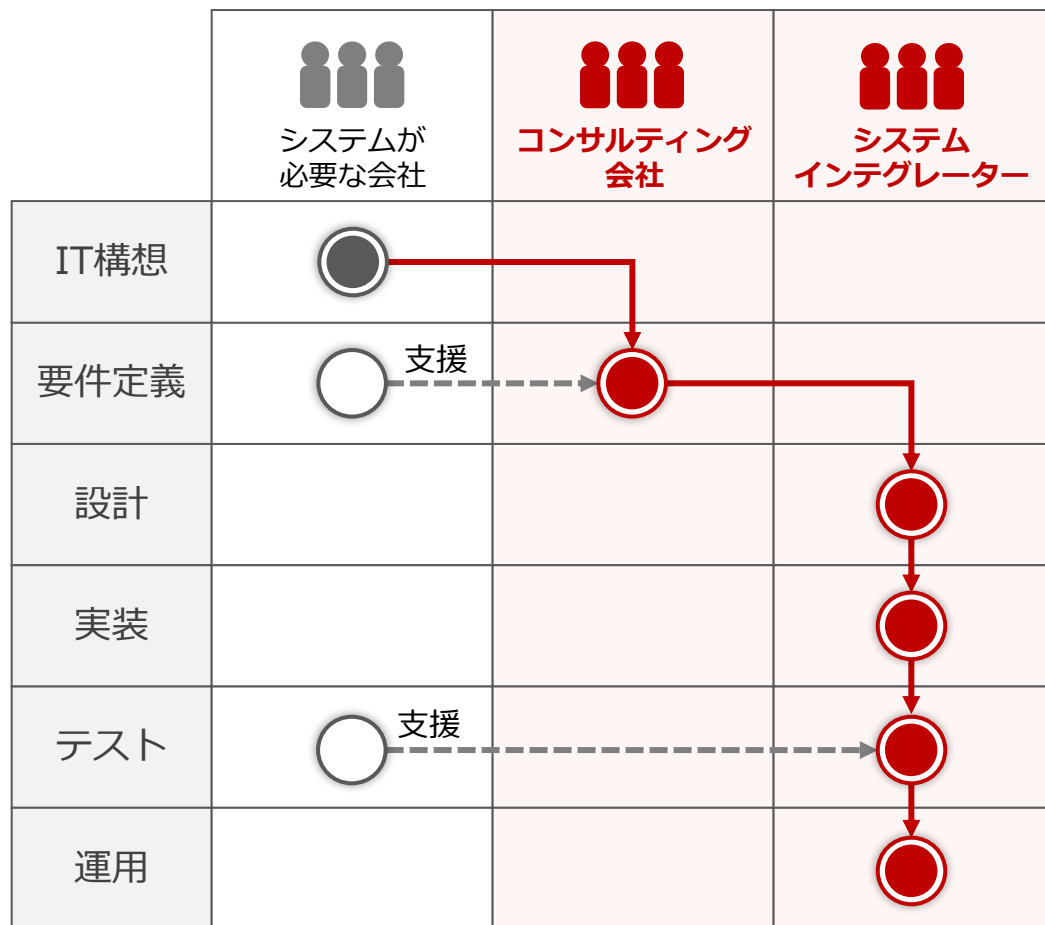
ローコード等の自動化技術を活用して
システム開発の期間を最大70%削減

Business Model

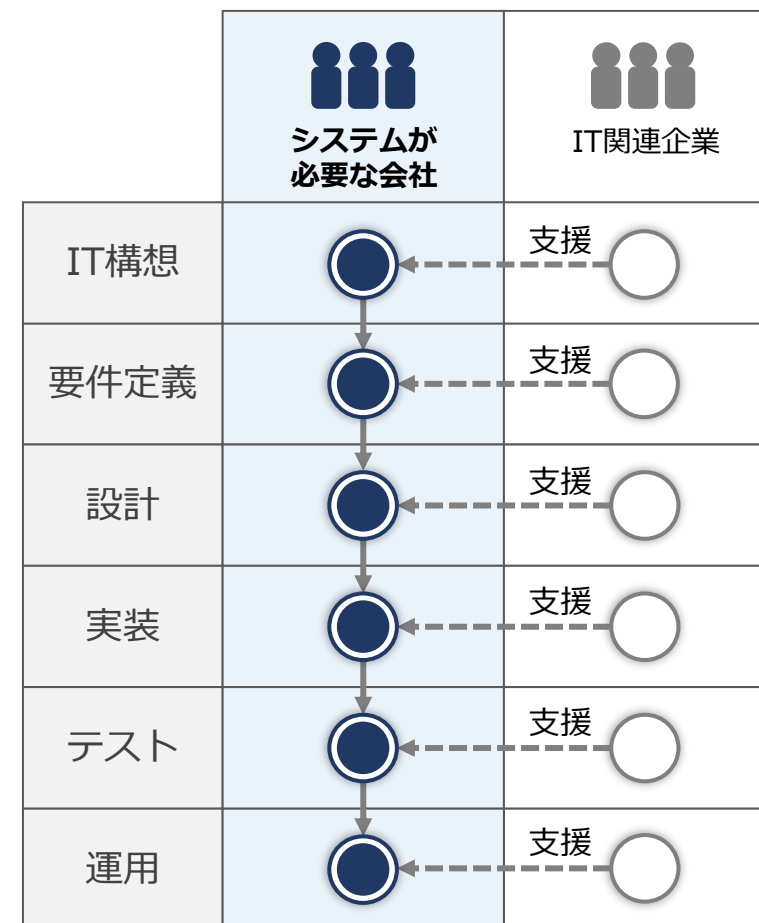
自動化技術でシステム開発を「内製化」へ変革させるDX事業

「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

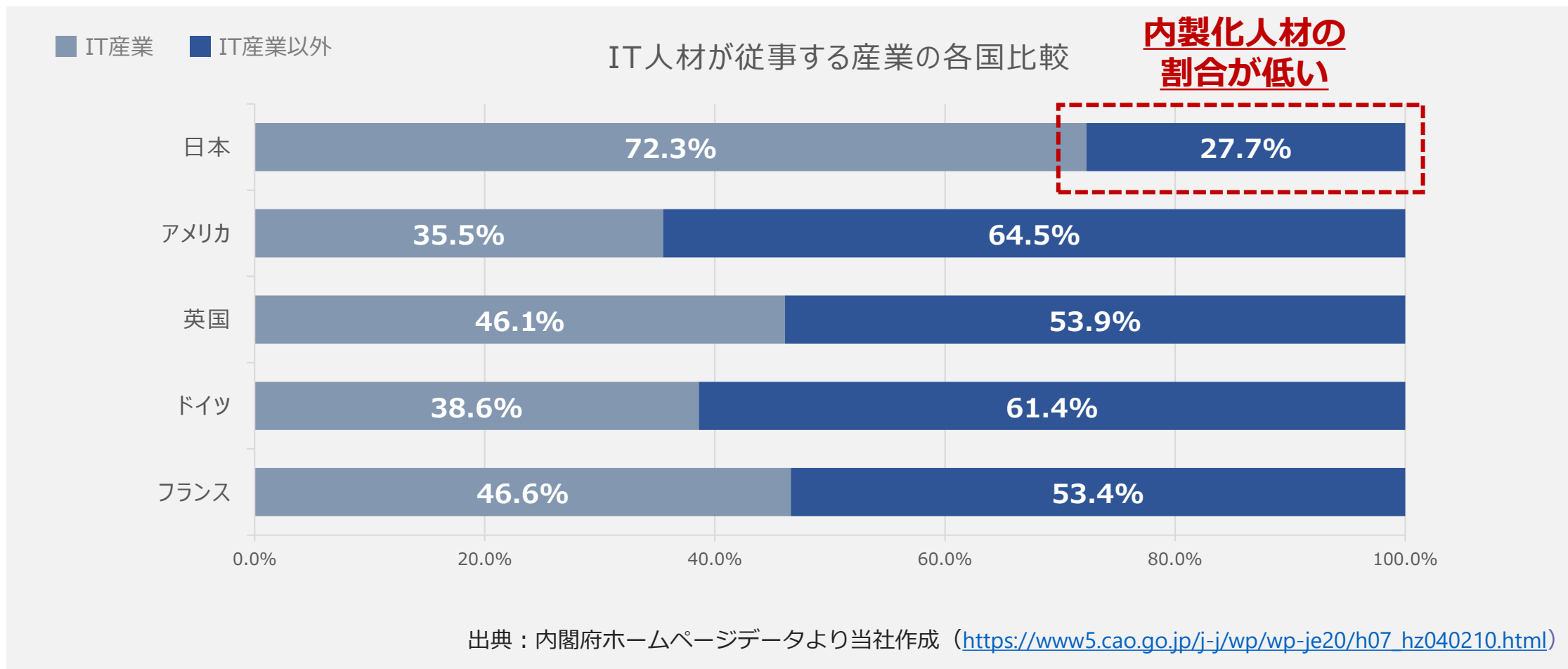


内製化とは事業会社自身が主体となる システム開発

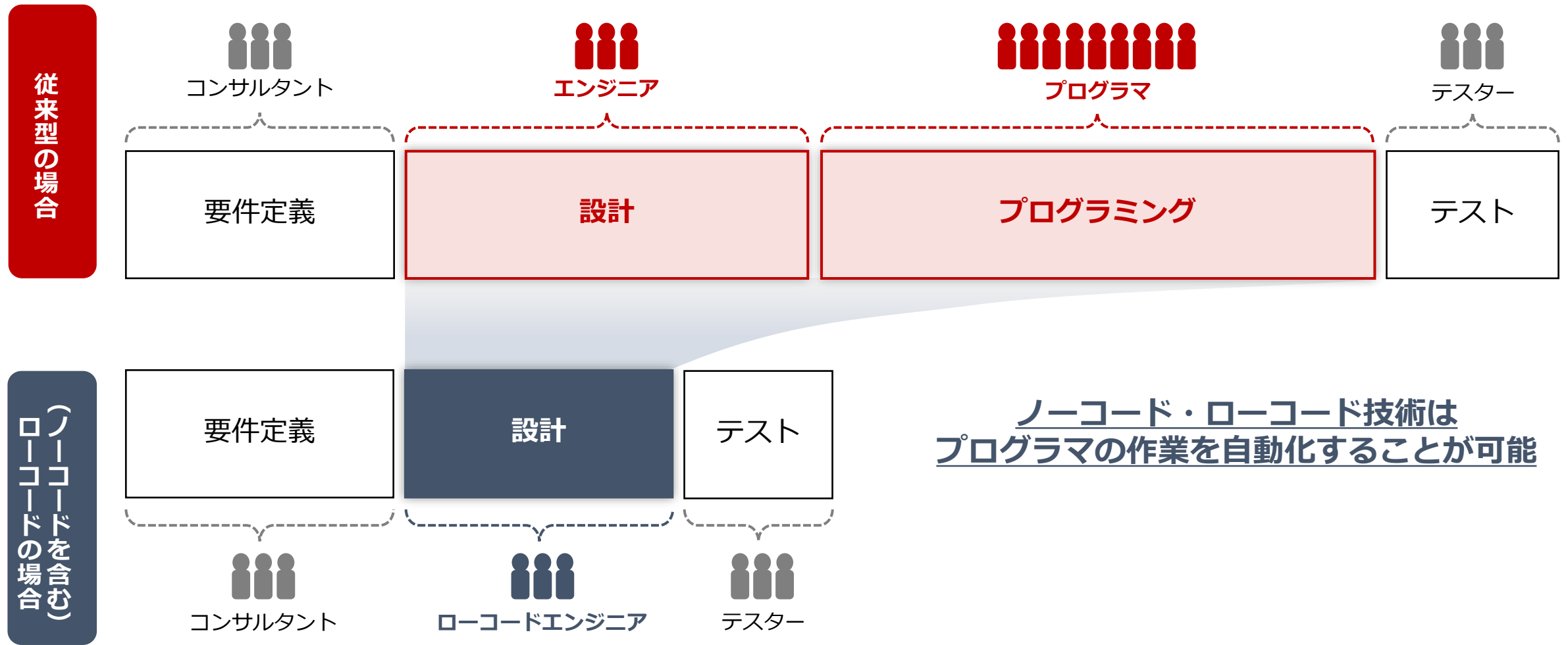


システムインテグレーターに偏る日本のIT人材が内製化拡大の障壁

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

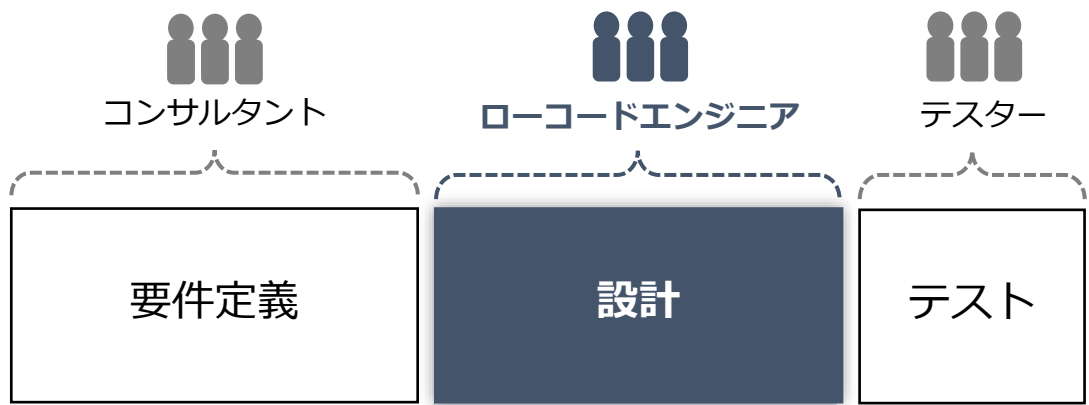


プログラマの作業を自動化できる「ノーコード・ローコード技術」を活用



全ての工程でアジャイル手法を活用してシステム開発の変革を実現

（ノーコードを含む）
ローコードの場合



ノーコード・ローコード技術で
プログラマの作業を自動化

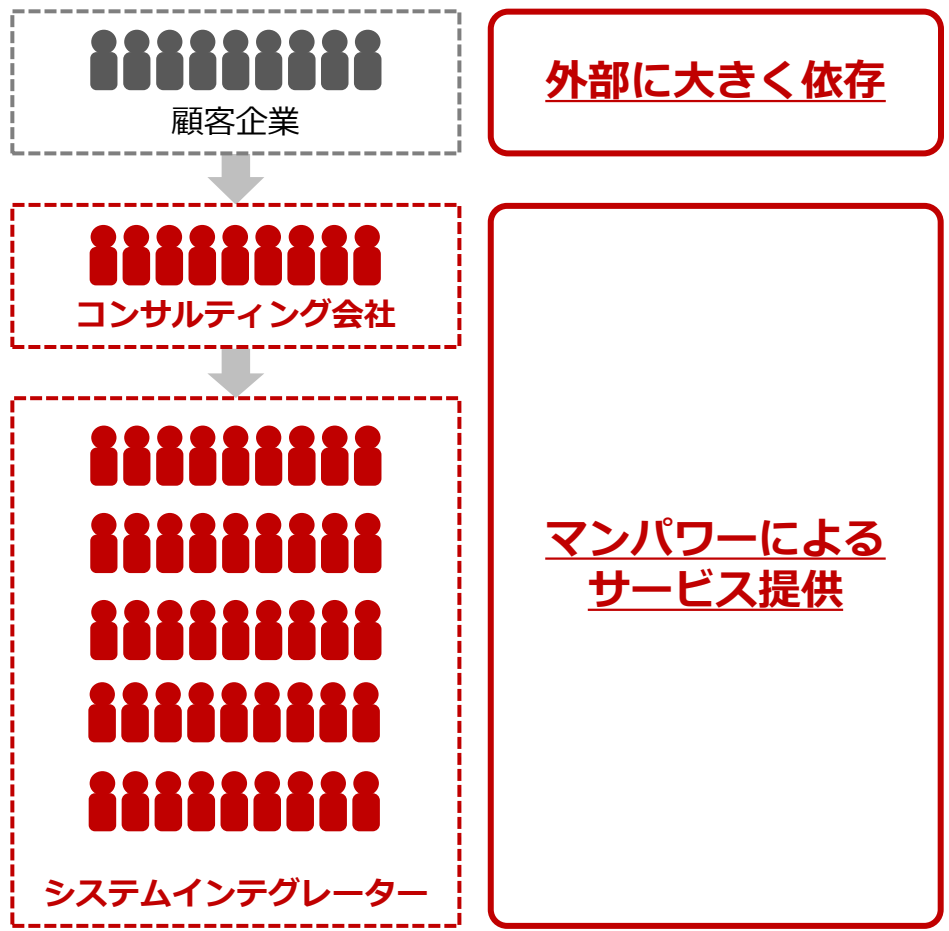
当社が目指す姿



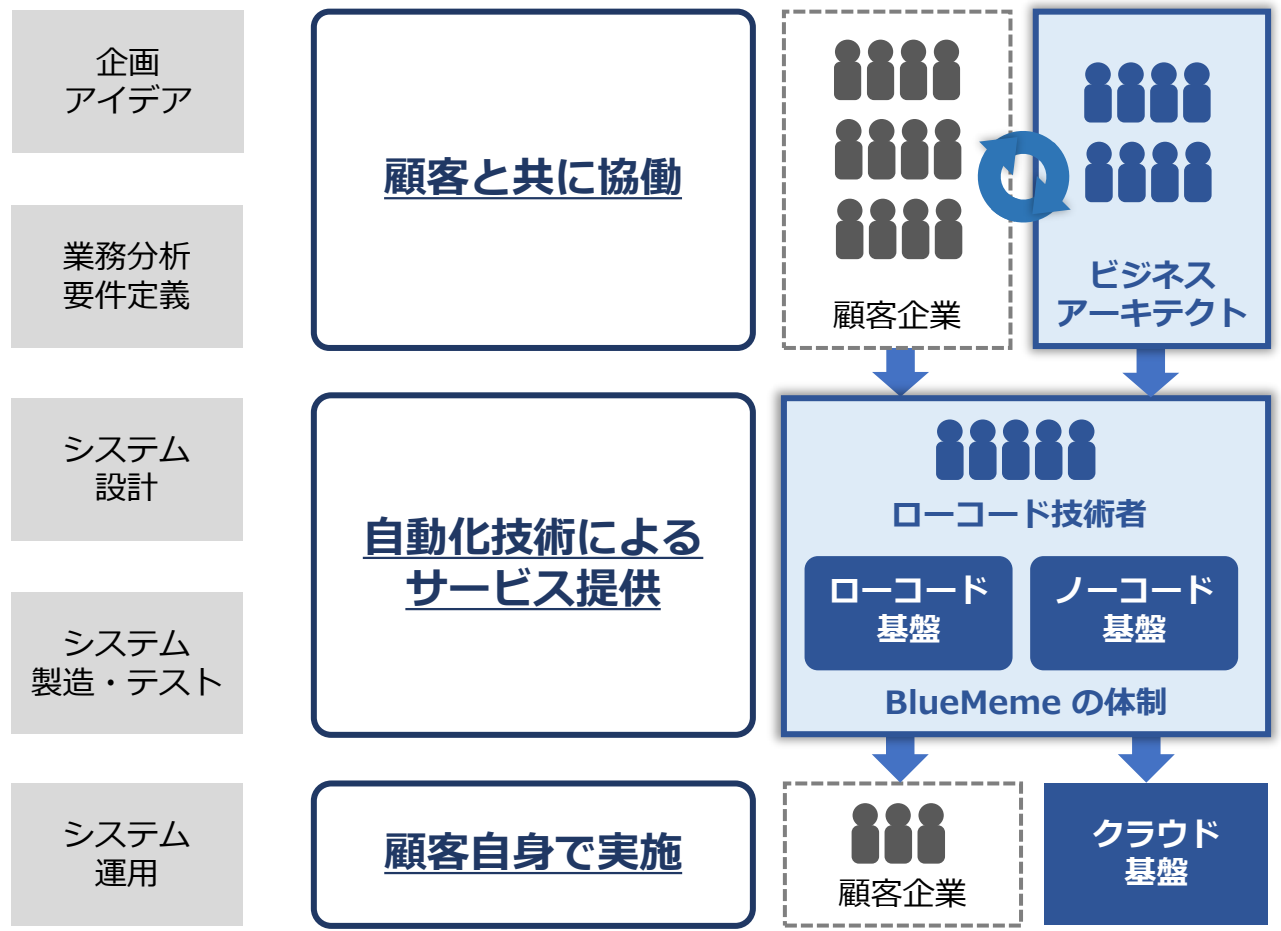
ノーコード・ローコード技術と
当社独自のアジャイル手法を組み合わせることで
「全ての工程をワンストップ」で実現

BlueMemeのビジネスモデルの特色

従来型のシステムインテグレーターが行う マンパワー中心のビジネスモデル

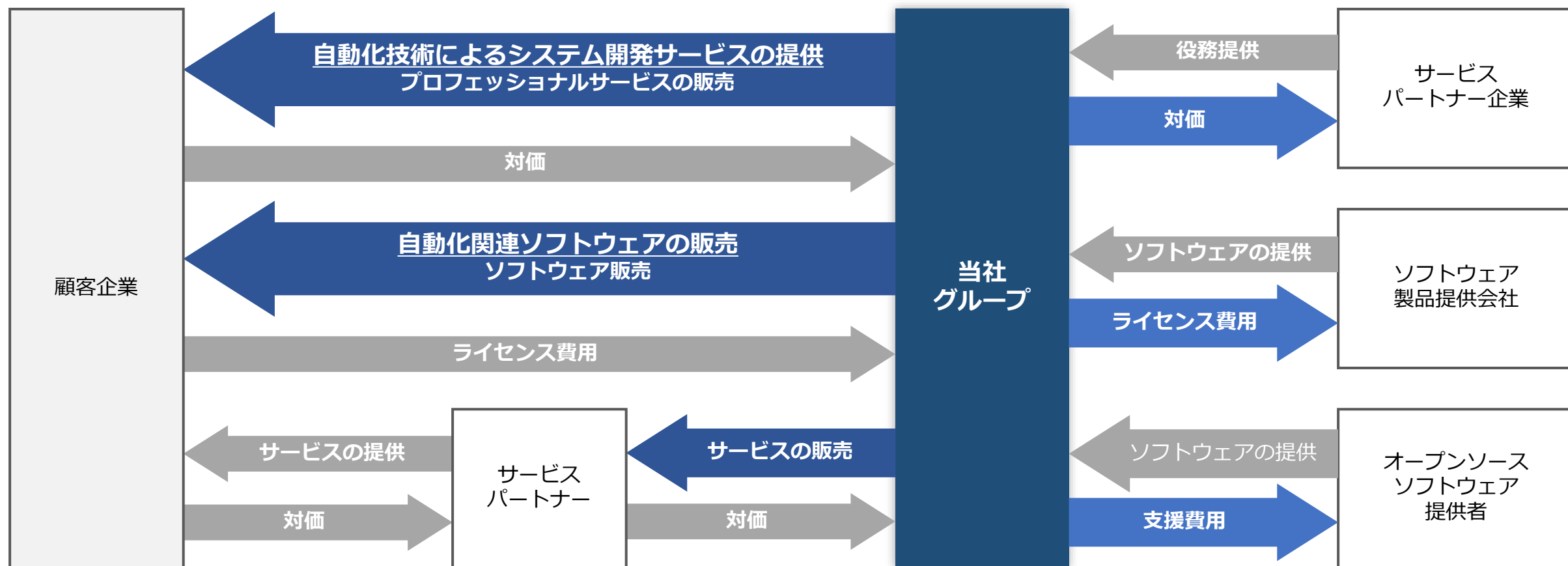


BlueMemeが実現する 自動化技術中心のビジネスモデル



BlueMemeの事業系統図

顧客企業の「システム開発の内製化」を実現させるためのソフトウェアとサービスを提供しています。



提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比

プロフェッショナルサービスの販売 86%

ソフトウェアの販売 14%

自動化技術によるシステム開発サービスの提供

ローコード製品
OutSystems

ローコード技術者の教育と認定試験 その他のソフトウェア

直販 84%

パートナー 16%

エンドユーザーへ直接販売している
ソフトウェアとサービス

販売パートナー経由の
ソフトウェアとサービス

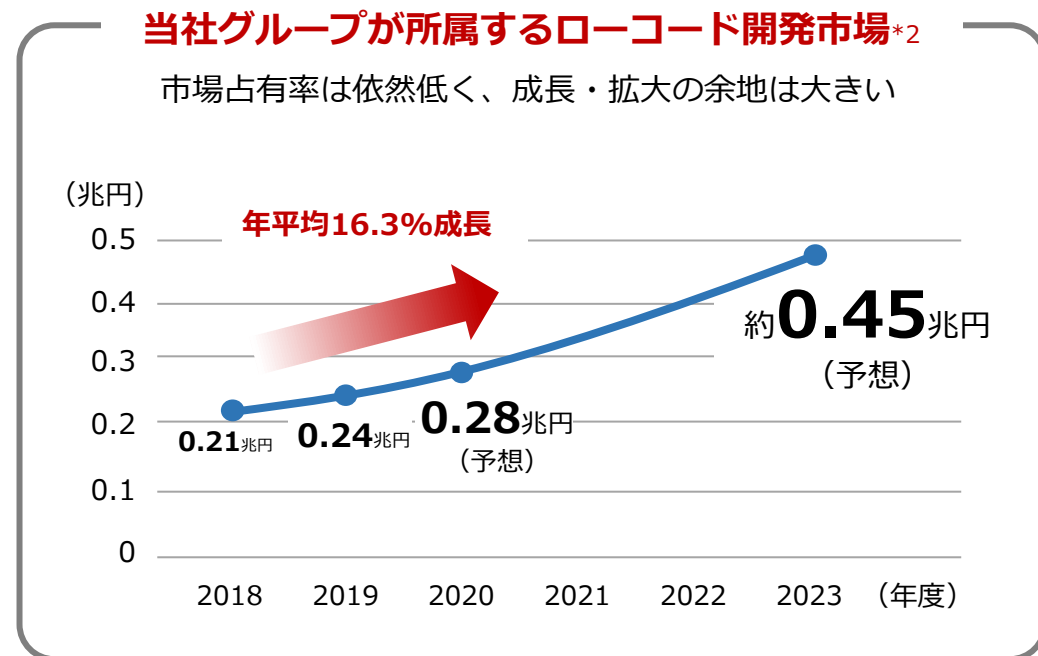
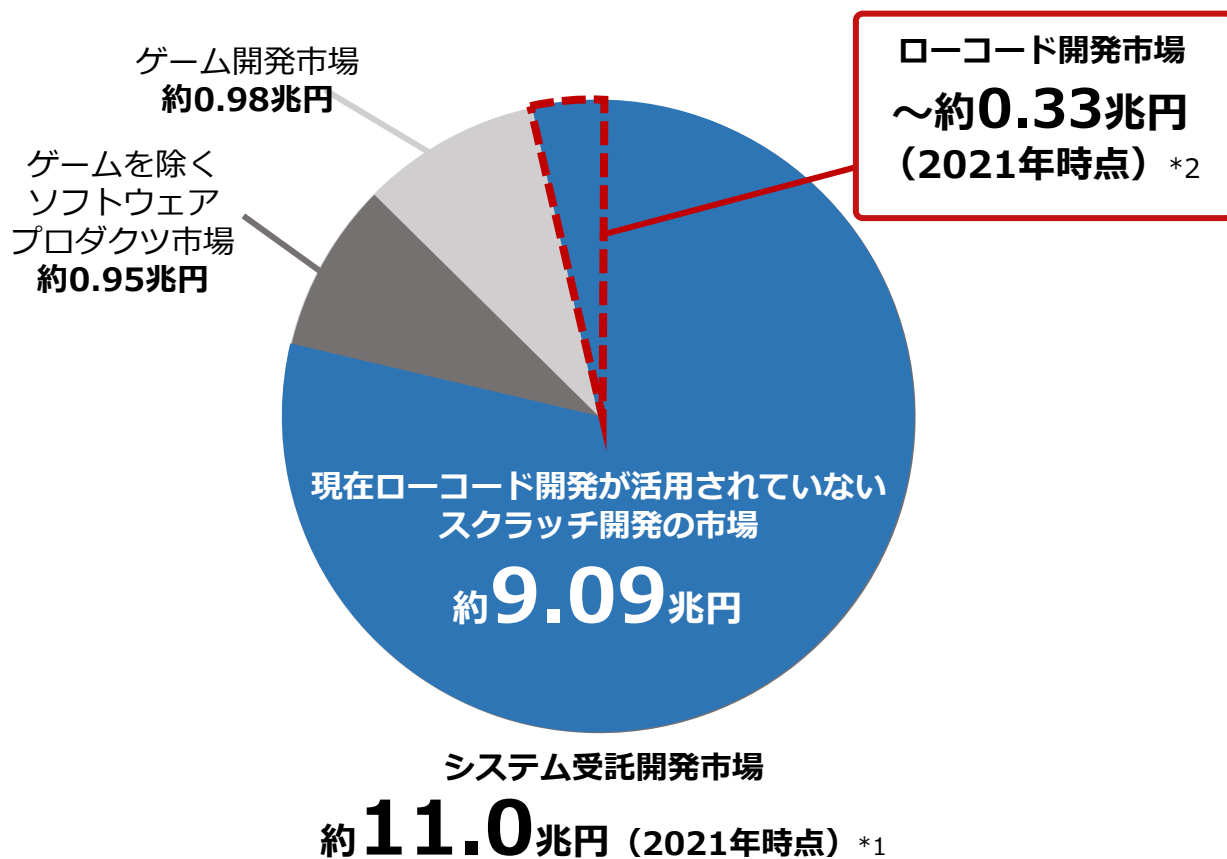
※2022年3月期通期終了時点

Market Condition

市場環境

成長のポテンシャル：ローコード開発市場の伸びしろの大きさ

DX推進基調は継続し、システム受託開発市場の拡大は一段と進んでいます。ローコード開発市場は、システム開発需要の多様化・迅速化の影響から成長を続ける一方、システム受託開発市場全体に占める割合の点からはローコード開発分野の伸びしろが大きく、当社グループの事業の成長ポテンシャルも引き続き高いと考えられます。

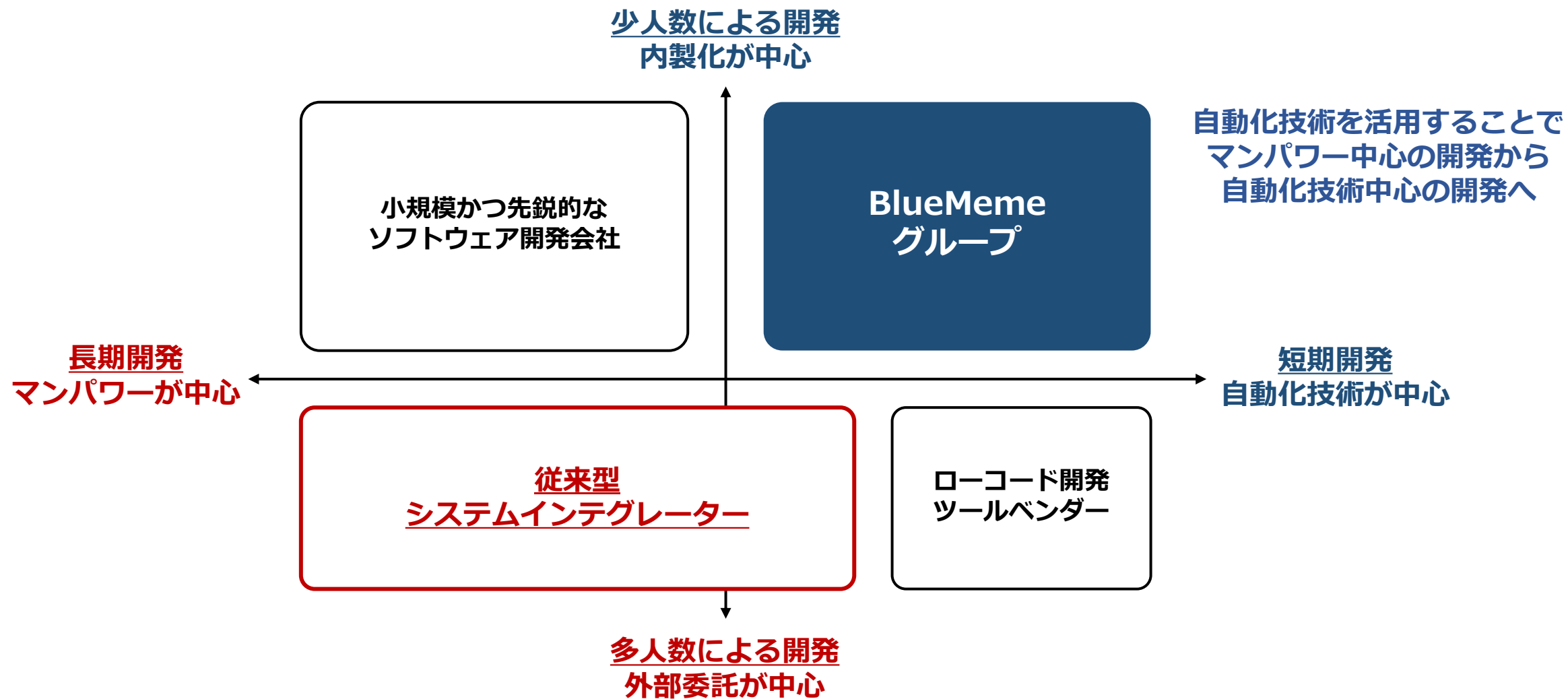


出典：
*1 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査（2022年5月分確報・情報サービス業）より当社作成
*2 2020年4月27日デロイトトーマツミック経済研究所発表『DX実現に向けたローコードプラットフォームソリューション市場の現状と展望 2020年度版』ハイライトより当社作成。2021年時点数値は2020年数値に対する年平均成長率予想からの当社概算。

Sources of Competitiveness

競争力の源泉

BlueMemeの市場のユニークなポジション



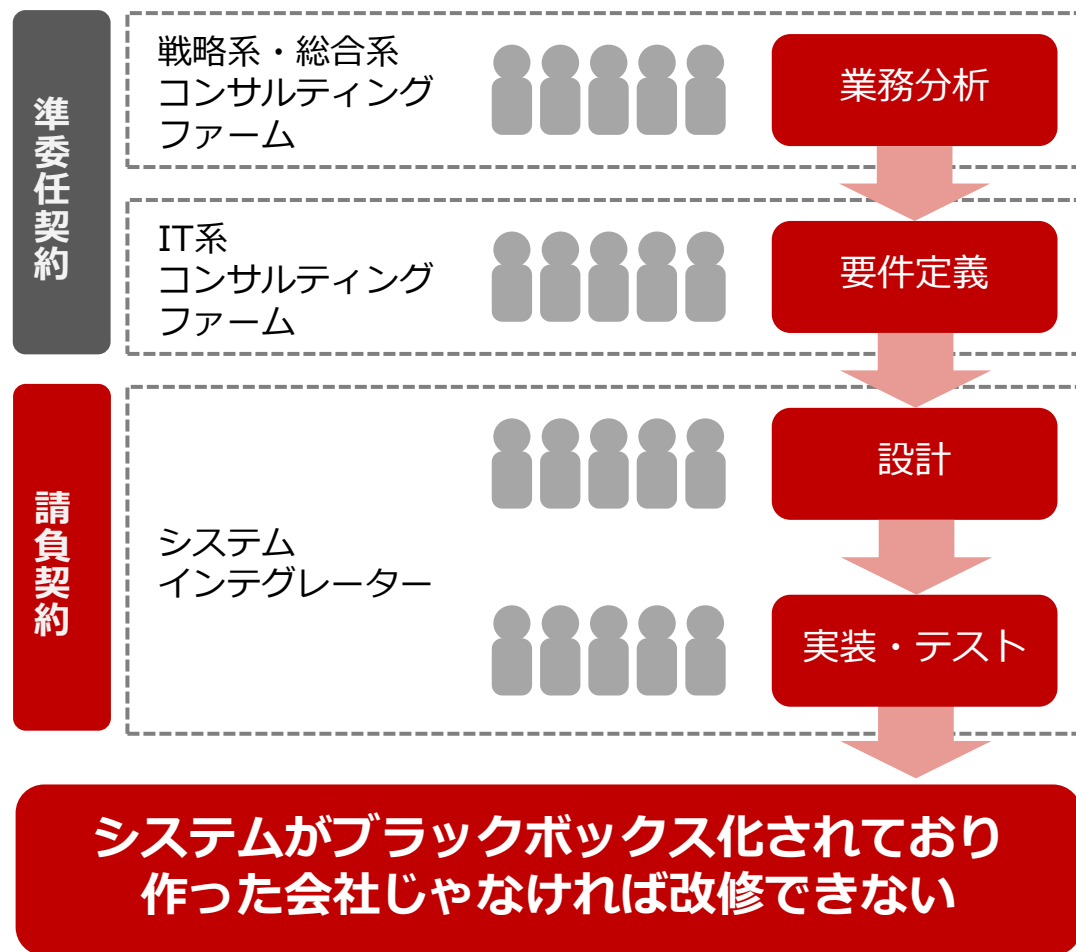
ローコードの開発スピードを最大化する方法論「AGILE-DX」を独自に開発

「開発期間の短縮」「開発工数の削減」「無駄なIT投資の抑制」を実現するために
ローコード開発のスピードを最大限に活用した開発方法

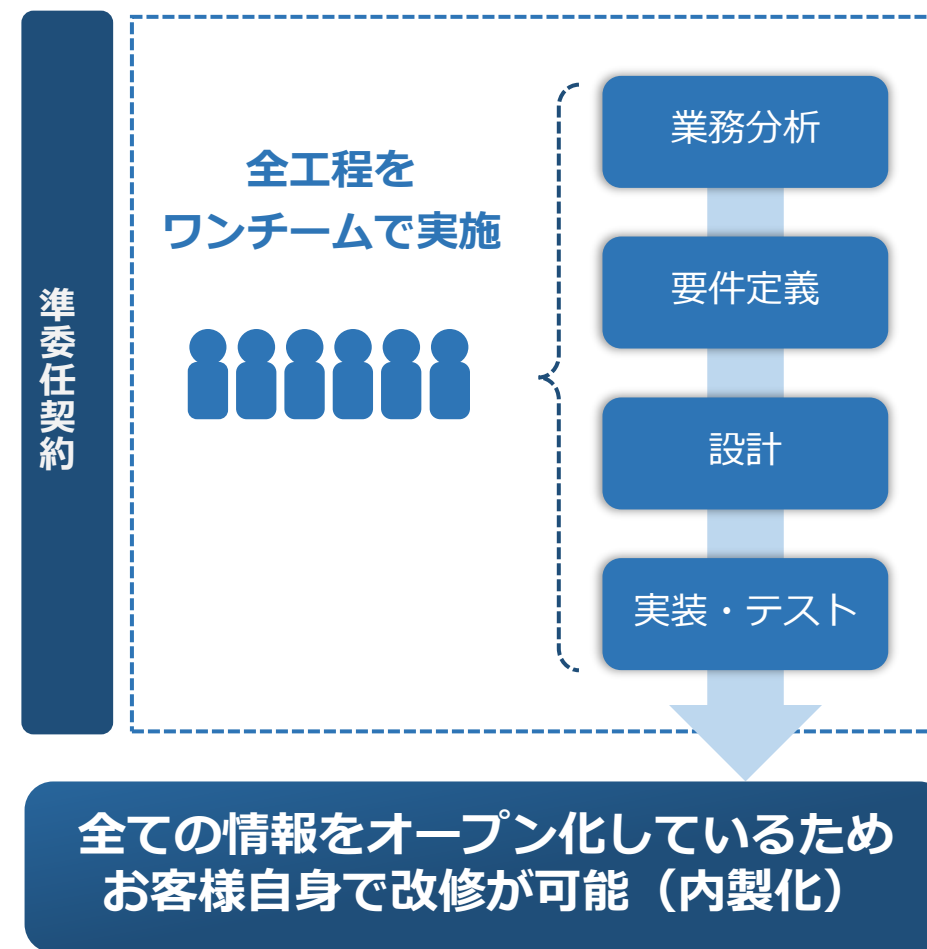


システム開発の全ての工程をワンストップで実現可能

システムインテグレーターのシステム開発

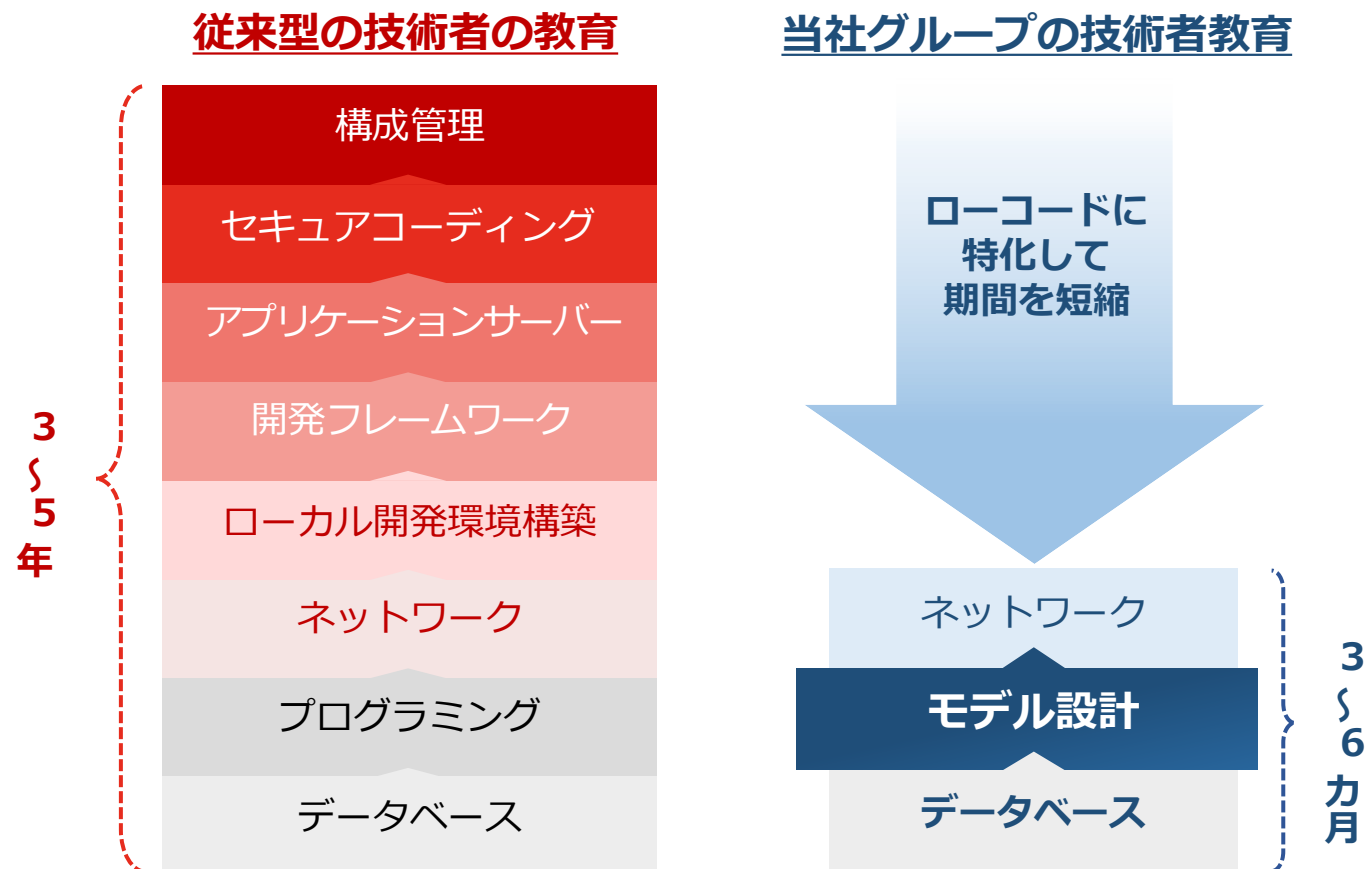


BlueMemeのシステム開発



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カ月に短縮することで、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ています。



様々な業務システムの豊富な開発ノウハウで様々な領域の開発に対応可能

ソフトウェアパッケージ（既製品）にて、予め準備されている業務フローが適用し難い企業の基幹システムやその周辺システム等の開発、つまり従来ではスクラッチ開発でしか対応できなかった領域の開発に広く採用されております。

情報・通信業

購買データ分析マスタデータ抽出システム
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
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
販売管理システム

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
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
工作図管理システム
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
見積仕様検討依頼システム
車両日報管理システム
カーシェアリングシステム
出荷ラベル作成システム

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
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
治験業務管理システム
棚卸システム
基幹システムのリプレイス

建設業

建築工事管理システム
Notesマイグレーション
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

商社

成約管理システム
販売管理システム
社内ワークフロー基盤
Notesマイグレーション
顧客情報管理システム

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
POS連携業務管理システム
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
顧客管理システム

金融・保険業

代理店向けポータルサイト
Notesマイグレーション
営業支援システム

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

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
社内向けグループウェアシステム
仲介管理システム

専門サービス業

ビジネスマッチングシステム
社労士ポータルシステム
企業価値計測システム

官公庁・地方自治体

地方自治体基幹業務システム

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

運輸業

倉庫管理システム

教育・学習支援業

来場者用アンケートアプリケーション
オンライン講習システム

情報・広告業

売上管理システム

農林・水産業

販売管理システム

システムインテグレーターが積極的にローコードを活用しない理由

システムを作ること自体が
ビジネスモデルであること

システム開発の自動化を軸とした
ビジネスモデルの変革が必要

独自の手法と開発ツールに
膨大な投資をしてきたこと

自社のローコード製品を作るか
他社の製品を使うのか決断が必要

自動化ツールに対する
懐疑的な意見が多いこと

自動化ツールを認めた場合の
技術者集団の価値向上が必要

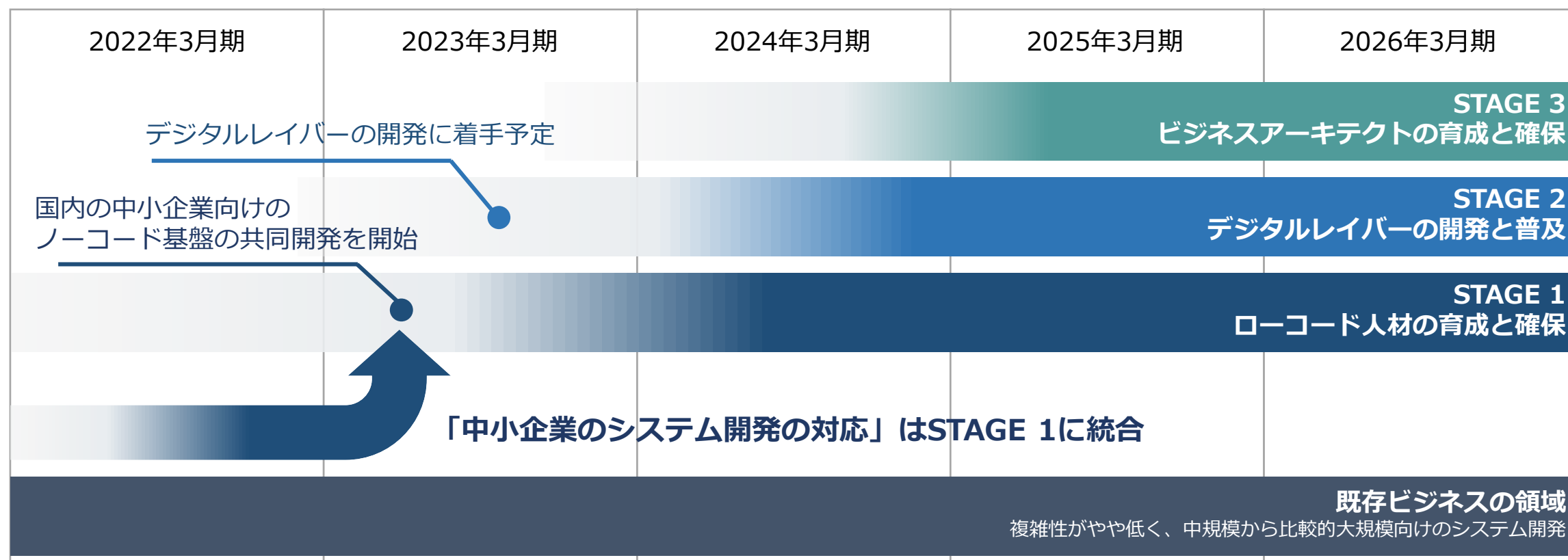


Business Plan

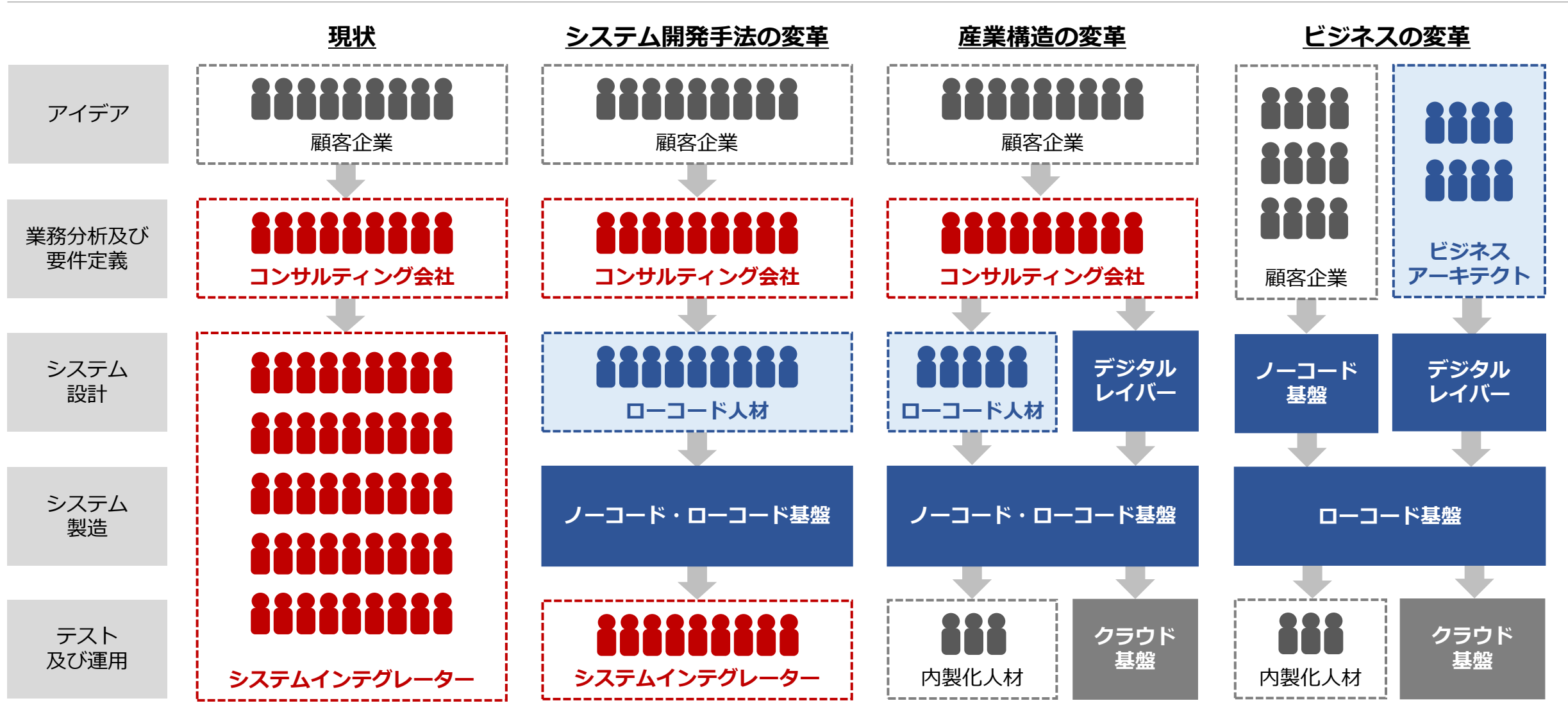
事業計画

当社グループの成長戦略

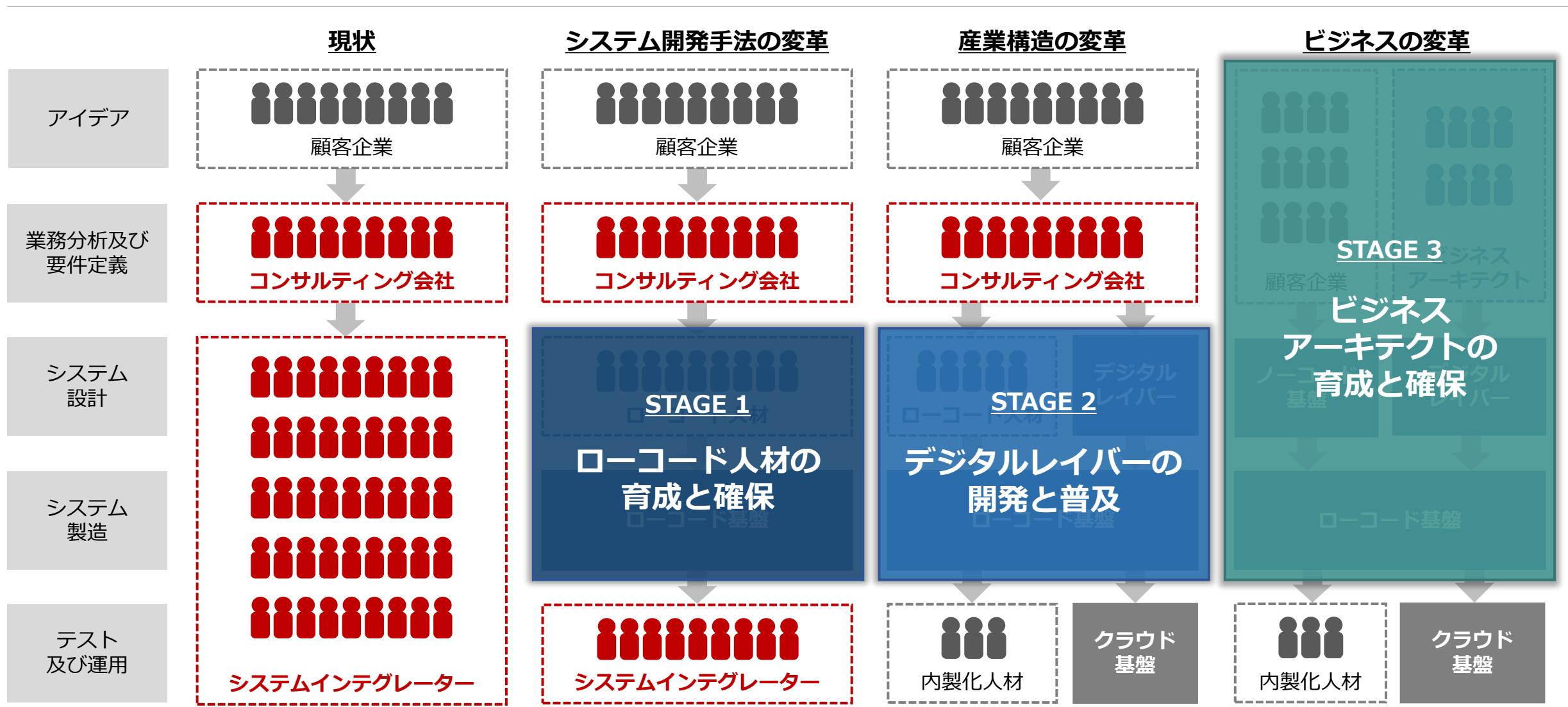
加速するDXの流れにより国内の顧客ニーズは「システム開発の内製化」へ一気に加速
この状況に市場動向に合わせて成長戦略の方向性を変更



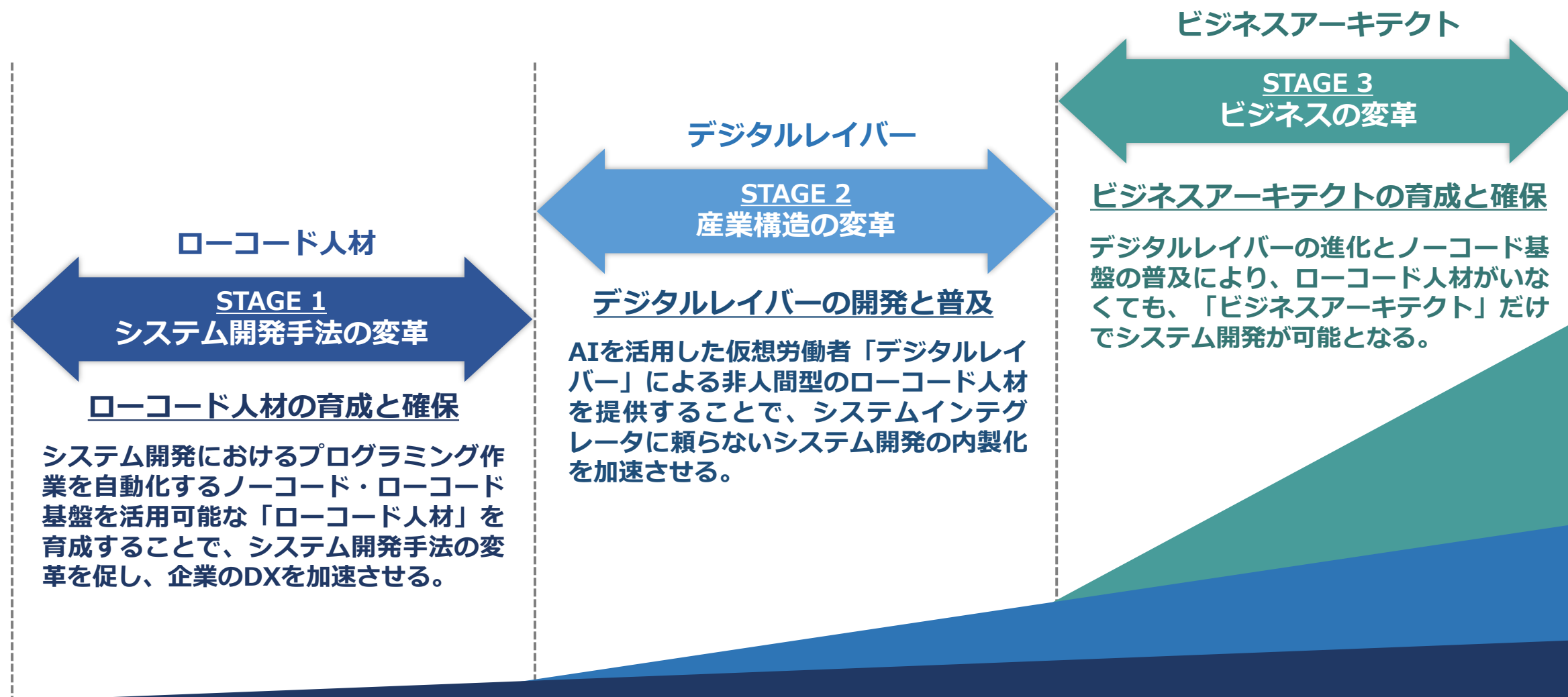
BlueMemeが実現する「3つの変革」



「3つの変革」のステージと3つのグロースドライバー



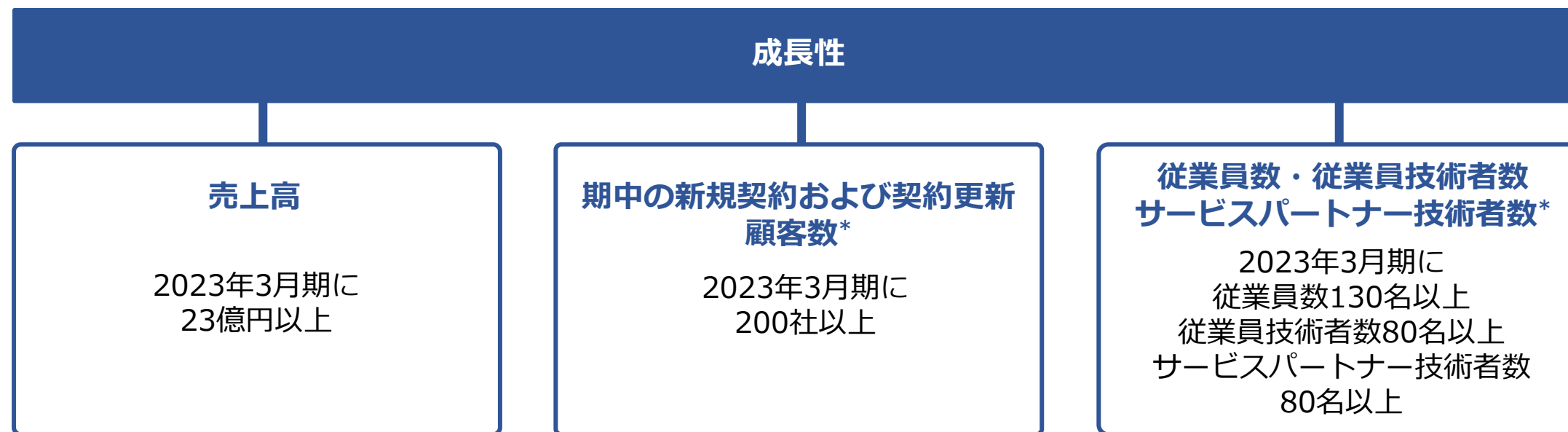
グロースドライバーと売上高のイメージ



経営指標

前述の成長戦略の遂行にあたり当社グループの重視する経営指標は以下のとおりです。

- 「期中取引顧客数」のうち、半数以上が当社グループの提供するプロフェッショナルサービスとソフトウェアライセンス販売の双方を利用しております。いずれかのみを利用している顧客においても、ローコード技術を導入しているまたは現在進行形で開発を進めている顧客であり、当社の対象としている市場規模の拡大の指標となり得ること、また当社のお他サービスへの強い潜在顧客となり得ることから、個別ではなく合計での取引顧客数を指標としております。
- 「従業員技術者数」は、「従業員数」に占める、当社が提供するプロフェッショナルサービスを担う技術者数となります。サービスパートナー技術者数と合わせ当社のプロフェッショナルサービス供給力を示すことから、内数として指標化しております。



* 外部での一時的な開発を委託するサービスパートナー企業技術者数

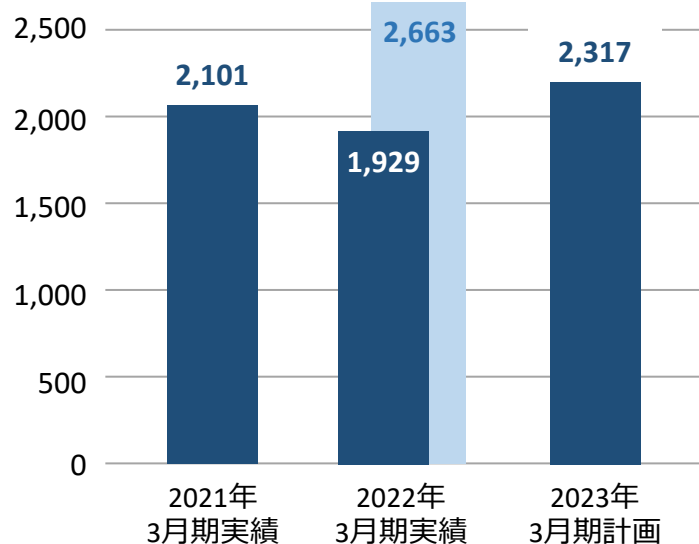
* 前期中に契約（1年契約）が発生した顧客の場合、新会計基準によりその財務諸表上の売上高は契約開始時の前期に一括計上され、今期中には売上高は計上されない。

経営指標の進捗状況

- 2022年3月期売上高実績は、概ね計画値通りの着地となりました。期中の新規契約および契約更新顧客数は2022年3月期170社以上を目標としておりましたが、既存の顧客にリソースを割かれ、新規顧客を拡げられなかった為、伸び悩みました。従業員数については、新規従業員技術者を採用できたことで目標の80名を上回った一方、内製化比率の向上及び外注比率の低下に伴いサービスパートナー技術者数100名以上という目標は未達となりました。
- 売上高は、ローコード開発市場の成長をベンチマークとし、これを上回る2023年3月期に2,317百万円（前期比20.1%増）を目標とします。
- 期中取引顧客数は、既存顧客の維持に加え、当社グループサービス採用の大規模化・大手企業化が引き続き進むことを踏まえ、2023年3月期に200社以上を目標とします。
- 人員面では、受託開発サービスの中核となる従業員技術者80名以上を中心に130名以上規模への増員を、サービスパートナー技術者数は受託開発サービス提供需要に応ずる機動的な供給力の確保の観点から80名以上規模への増員を、それぞれ2023年3月期に目標とします。

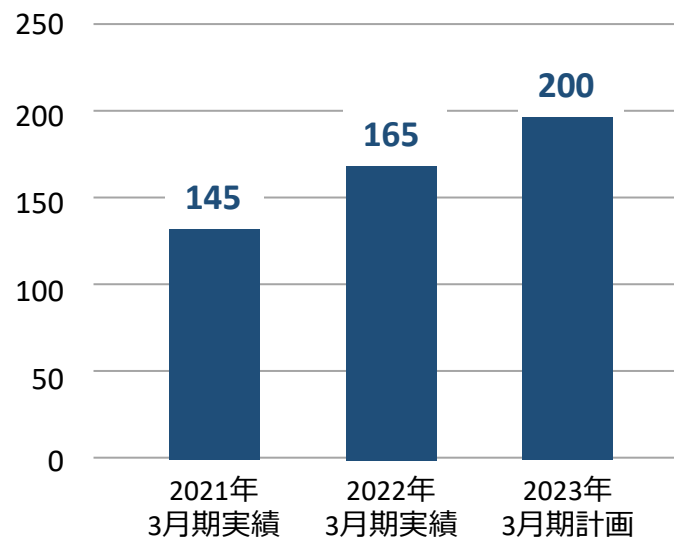
売上高実績及び計画（百万円）

2023年3月期に2,317百万円
（改正会計基準適用時）



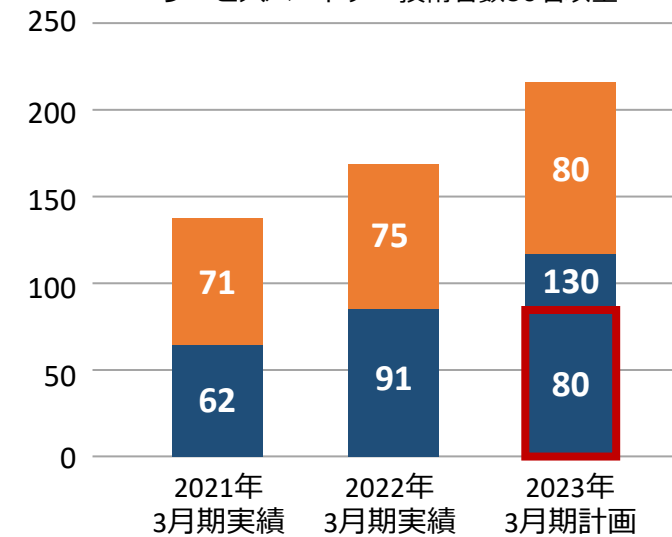
期中の新規契約および契約更新顧客数実績及び計画（社）

2023年3月期に200社以上



従業員数・従業員技術者数及びサービスパートナー技術者数実績及び計画（名）

2023年3月期に従業員数130名以上
従業員技術者数80名以上
サービスパートナー技術者数80名以上



参考：従来会計基準適用時

Risks

リスク情報

認識する主要なリスク及びリスク対応策：事業環境等に関するリスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
経済市況	顧客となる企業のIT設備投資動向が日本国内外の景気動向等に応じて悪化する場合には、当社グループの事業展開、財務状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	大	ローコードプラットフォーム提供においては長期契約の締結につとめております プロフェッショナルサービス提供においては、パートナーを活用した技術者確保による変動費化につとめております。
競合	同様のソリューションを標榜、提供する競合企業が存在しており、競合他社の営業力・技術力等の向上により競争が激化する場合には、当社グループの事業展開、財務状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中長期	中	開発方法論「AGILE-DX」の活用を通じ、当社グループ独自のローコード技術×アジャイル手法の組み合わせにより差別化されたサービス開発と提供につとめております。
法的規制等	事業者又は個人との間で業務委託契約を締結し、業務を委託する際に「下請代金支払遅延等防止法」（下請法）が適用される場合がありますが、当社グループは、法令を遵守し事業運営を行っておりますが、運用の不備等により法令義務違反が発生した場合には、当社グループの社会的信用の失墜等により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	小／不明	中	契約内容の確認と運用を通じた法令順守の徹底に努めております。
技術革新	技術革新の急速な進展とそれに伴う市場ニーズの変化に迅速に対応することができず、当社グループの有する技術・ノウハウ等が陳腐化し、顧客の期待する高品質のサービスを提供できなくなる等、競争優位性を失った場合、当社グループの事業及び経営成績等に影響が生じる可能性があります。	中／中長期	中	新規テクノロジーの開発およびその実用化に向けた取り組みを継続的にすすめ、DX事業の核となるローコード技術とアジャイルに特化したサービス提供に取り組んでおります。
新型コロナウイルス感染症	現時点で同感染症による当社グループの事業に与える影響は限定的ですが、今後さらなる感染が拡大し、終息までの期間が長期化した場合、市場の低迷、顧客の業績悪化による債権回収の停滞、従業員への感染等により、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	大	かねてより多様なワークスタイルの推進の観点からリモートワークへの取り組みを進めておりましたが、これをさらに推進することにより従業員の安全・安心の確保のもと、顧客へのサービス提供を滞りなく継続できるようにつとめております。

認識する主要なリスク及びリスク対応策：事業内容等に関するリスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
OutSystems ソフトウェアへの依存	当社グループでは、OutSystemsジャパン株式会社（以下 OutSystemsジャパン社）との間で、同社提供ソフトウェア製品 OutSystems®に関する販売代理店契約を締結しております。2022年3月期において、当社グループのソフトウェアライセンス売上高及びプロフェッショナルサービス売上高の95%以上がOutSystems®に関連するものであることから、当社グループの成長は OutSystems®の市場拡大に大きく依存しております。競合製品の登場、製品・サービスの陳腐化や技術の進歩への対応の遅れが生じることでの競争力の低下により、OutSystems®の市場規模が縮小する場合や、OutSystemsジャパン社の経営戦略あるいは取引条件に変更があるような場合、OutSystemsジャパン社とのパートナー契約の解消事由に抵触し契約解除された場合には、当社グループの事業展開、財務状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	大	OutSystems® 以外の製品といった他社製品及びこれらを活用したプロフェッショナルサービスの販売による新たな事業展開に努めております。
プロフェッショナル サービスの提供 に関するリスク	当社グループでは、主たる事業である受託開発サービス提供において、提供先顧客との間で一括の請負契約を締結することがあります。請負契約の場合、仕様的大幅な変更や、予期せぬ不具合の発生等により開発工数が増加し、当初予定の納入期日に変更を及ぼし、顧客の検収に基づく収益の計上が翌四半期あるいは翌事業年度にずれ込む可能性がございます。このような状況が発生した場合、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中長期	中	開発ノウハウの標準化とその適用に際する品質管理体制を整えるとともに、契約形態についても請負契約を低減し、顧客による作業完了確認により収益を計上する準委任契約の締結を推進しております。
システムトラブル	当社グループが提供するプロフェッショナルサービスの提供に際して構築されるシステムとその提供は、クラウド化の進展によりインターネットを経由して行われることが多く、その通信ネットワークに依存することが増加しております。構築・提供環境については、安全性・信頼性の高いクラウドサービスを採用しておりますが、当該サービスに対するアクセス数の急激な増加に伴う負荷の増加や外部からのサイバー攻撃、自然災害及び事故等の予期しえないトラブルが発生し、大規模なシステム障害が起こる可能性があります。	小／不明	中	クラウドサービスを使用することによりシステム構築のリスクを低減するとともに、障害発生時の切り替えが可能なシステム構成をとるようしております。

認識する主要なリスク及びリスク対応策：組織体制に関するリスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
人材の確保・育成に関するリスク	当社グループでは、ローコード・アジャイル技術者人材の市場への供給に努めております。当社グループまたは当社グループのサービスパートナー企業が必要とする人材を十分に確保、育成できない場合には、顧客のシステム開発需要に対する開発者人材の供給が不足し、サービス提供機会の喪失につながることから、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中長期	中	人材の確保については、人材の登用とその教育制度の充実に努めるとともに、ワークライフバランスを重視し、働き方や価値観の多様化に対応した人事制度の構築や労働環境の整備に取り組んでおります。
サービスパートナーの確保	開発方法論の導入コンサルティングおよび業務アプリケーションの受託開発サービスの拡大に際しては、お客様の業務アプリケーションの開発委託ニーズに対し、適時に応ずるための技術者人材の確保とソフトウェアライセンスの販売体制の強化が必要不可欠となるため、サービスパートナー会社との関係構築を行い、サービスパートナーには、技術者人材の育成を通じた受託開発サービス提供のみならず、当該ソフトウェア製品の再販にも協力を頂いておりますが、今後展開サービスの需要拡大に応ずる適切なサービスパートナーの確保ができなくなる可能性があります。	小／不明	中	現主力サービスパートナーを中心にした、人材確保並びに育成にかかる協業の推進による技術者人材の確保、並びに営業協力・共同提案機会を強化してのソフトウェアライセンス販売強化に取り組んでおります。

認識する主要なリスク及びリスク対応策： その他リスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
知的財産権等	当社グループの事業が他社の知的財産権を侵害したとして、損害賠償請求を受ける可能性や、第三者により当社グループの知的財産権が侵害される可能性があり、いずれの場合も、当社グループの事業および業績等に影響が生じる可能性があります。	中／不明	大	内部管理体制を整備のうえ、社員への教育を充実させ、該当する契約内容の確認と運用を通じた法令順守の徹底に努めております。

* 記載以外のリスクについては、「第16期 有価証券報告書」の記載をご参照ください。

免責事項

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社グループが入手可能な情報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、当社グループは何ら表明及び保証するものではありません。将来予想に関する記述には、当社グループの事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示された予想とは異なる可能性があります。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社グループは、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2023年6月を予定しております。