



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ビーブレイクシステムズ
(東証グロース：3986)

2022年9月

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 会社概要

6 リスク情報

1

ビジネスモデル

- 当社の事業セグメントは、

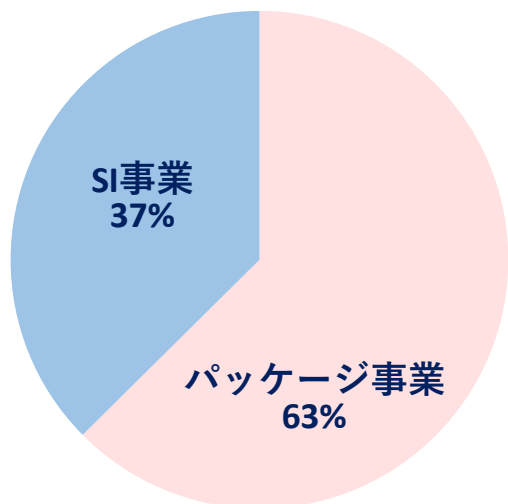
パッケージ事業

と

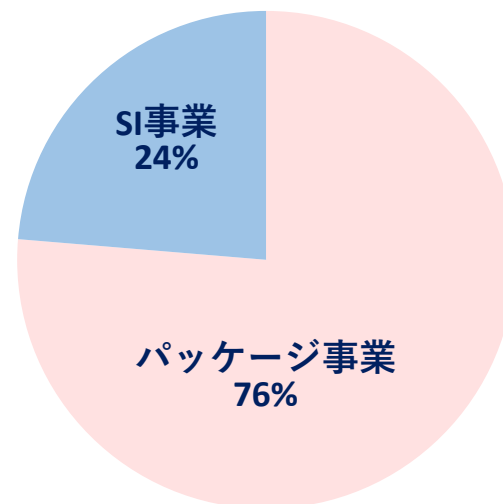
システムインテグレーション事業

- 2022年6月期における売上・利益の構成比率は以下の通り

セグメント別売上高



セグメント別利益



ビジネスモデル：両事業の特徴

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
791百万円（63%）	売上高	473百万円（37%）
347百万円（76%）	セグメント利益	108百万円（24%）
43.9%	同利益率	22.8%
71名	配置人員数*	35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
「重点事業」 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）

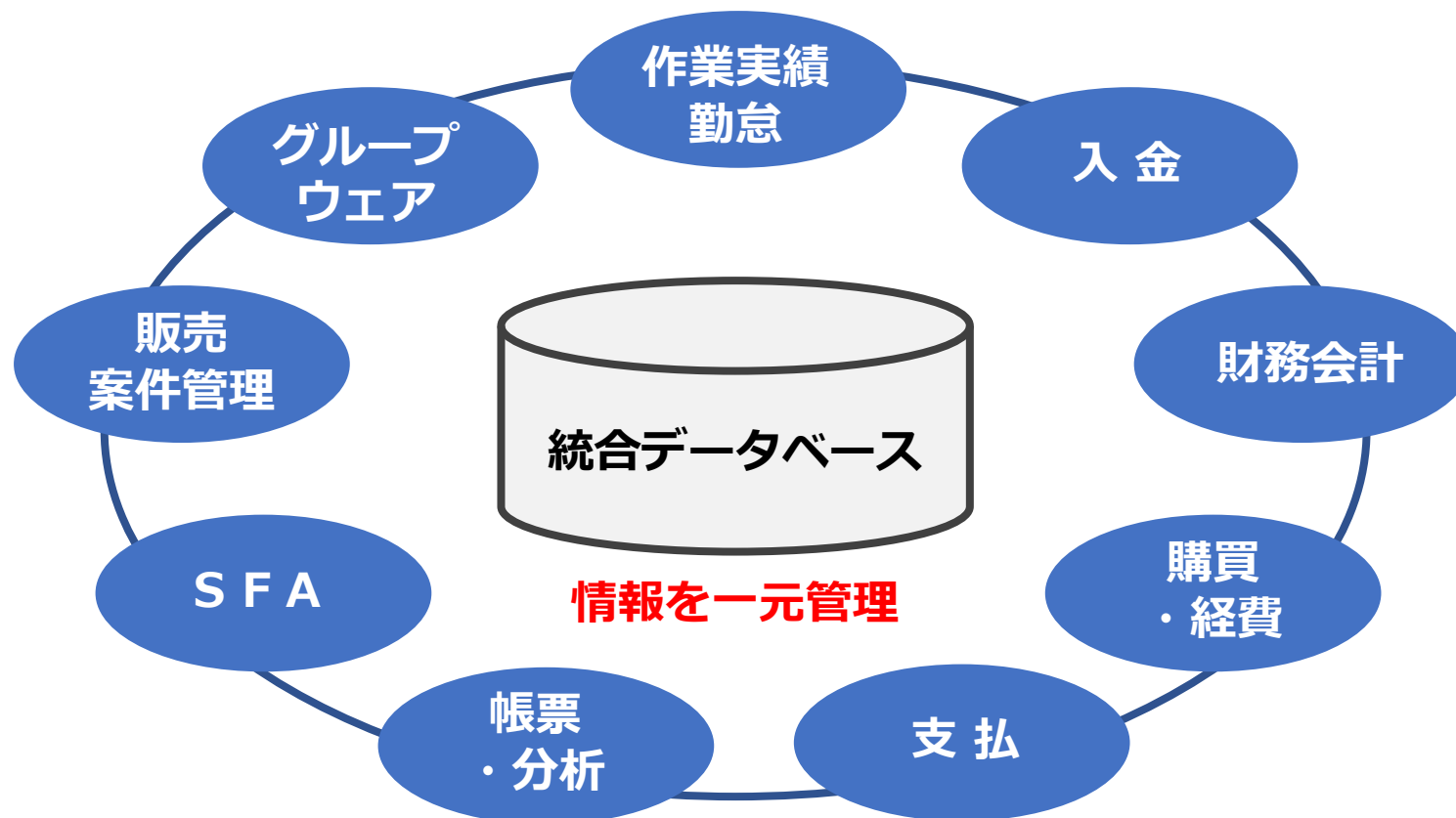
*配置人員数は2022年6月末時点、その他は2022/6期実績

■ 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閑**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

ビジネスモデル：「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 **MAEYES** (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

結局のところ **MAEYES** で何ができるのか？

- ① プロジェクトの収支・予実の正確な把握
- ② 経営判断に必要な情報のスピーディーな把握
- ③ 月次決算の早期化
- ④ 詳細なプロジェクト原価管理
- ⑤ 内部統制への対応を強化
- ⑥ 業務の効率化
- ⑦ 業務システムにかかるコストの低減
- ⑧ 将来的な売上・利益の見通しの把握



企業の課題を的確に解決！

• **MAEYES** 「一括導入版」 「SaaS版」とは

一括導入版

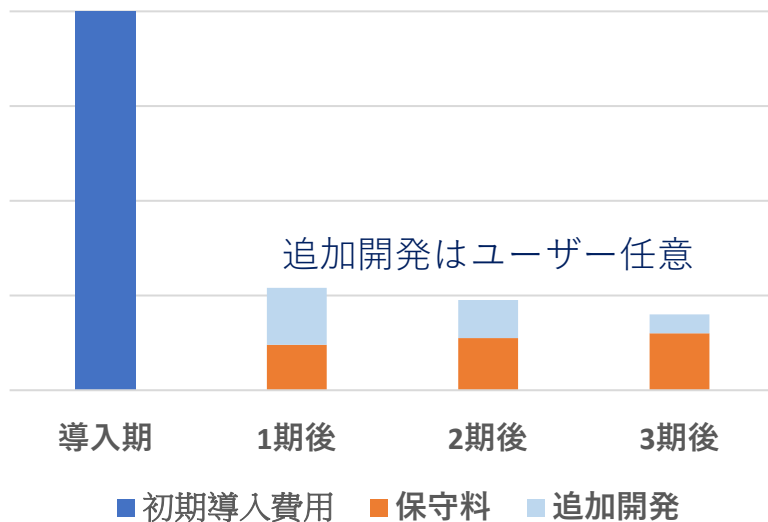
- ユーザー環境にインストールして利用
ホスティングによるクラウド利用も可能
- 導入/保守費用は、開発規模に依存

SaaS版

- 必要な機能のみを月額料金制で利用
クラウド環境にて利用
- 利用料は、利用する機能と人数に依存

一括導入版の売上計上のイメージ

初期費用は標準的規模で1000～3000万円



SaaS版の売上計上のイメージ

初期費用はゼロのケースもあり





ラインナップ

と

対象業種

プロジェクト型企業向け

プロジェクト管理機能を中心に、
業務に必要な機能を装備

システム開発

インターネット

コンサル

広告業向け

広告業界特有の
一連の業務の
情報を一元管理

広告

派遣業向け

派遣スタッフの
スキル情報等派
遣管理に必要な
情報を一元管理

派遣

売上の構成

売上区分		説明
一括版	初期導入費用 【フロー型】	1件あたり1000～3000万円が中心 景気変動による影響を最も受けやすい
	保守料 【ストック型】	1社あたり金額は初期導入費用に連動 利用社数の増加に伴い漸増中
SaaS版	初期導入費用 【フロー型】	ノンカスタマイズ版の普及に伴い一時期減少するも、 導入サポートパックの提供開始により再度増加傾向
	利用料 【ストック型】	1社あたり金額は、利用する機能数及び利用者数に連動 利用社数の増加に伴い漸増中
共通	リピート受注 【ストック型】	1件あたり受注額は、開発規模及び作業量に連動 売上高は一定水準を每期維持

- 【ストック型】売上が占める割合は、新規受注の多寡によって変動するが、2018/6期～2022/6期の5期中においては、**53%～74%**
- また、主に**一括版の保守料の積み上げ**により、2022/6期は2018/6期に比べ、**約68%増加**

① 常駐開発

- ✓ システムインテグレーション事業の売上の大半を占める
- ✓ 当社やシステムインテグレーターが受託した開発案件に、当社の技術者及び契約するパートナー・フリーランスが参画し、基本的に顧客企業先に常駐して顧客システムの開発を行う
- ✓ 常駐する技術者のスキル・経験年数等によって月額単価が決定
- ✓ 契約は1ヶ月単位で、月間稼働時間によって請求額が変動するものが多い
- ✓ 契約形態は委任が中心だが、システムインテグレーター経由で受託開発を請け負うことや、社員の人材派遣を行うこともある
- ✓ 請け負った開発をビジネスパートナーに委託することもある

② 関連商材販売

- ✓ ERPに連携可能な他社ソフトウェアの販売
- ✓ 売上と仕入を計上する方式と、手数料のみ計上する方式がある
- ✓ 自社パッケージとセットで販売するケースと、他社ソフトウェアのみ販売するケースがある

● 取扱い製品

RPA・AI



ID管理



財務会計



証憑管理



③ Humalance

- ✓ フリーランス向けの案件紹介サイト
- ✓ 登録したフリーランスに対し、当社が信頼関係を築いている多くの取引先から紹介された良質の常駐案件を紹介
- ✓ 成約した場合、当社は売上高と外注費を計上
- ✓ 2020年6月期の本格稼働以降、順調に登録者数・成約件数を伸ばしており、システムインテグレーション事業の売上増に大きく貢献
- ✓ 2021年2月に有料職業紹介事業の許可を取得し、フリーランスと求人企業のさらなるニーズに対応



④ その他

- ✓ ExCellaサポートサービス
- ✓ 技術執筆 など



ExCella：当社が開発したJavaとExcelの互換性を高めるオープンソースの部品群/帳票ツール

当社が製作するものはソフトウェアであり、工場や**大規模な設備を必要としない**ことから、**費用の大半は**両事業共通して**人件費関連**（ここでは外注人件費を含む）

2022年6月期損益計算書

(百万円)

売上高	1,263
売上原価	675
売上総利益	588
販売費及び一般管理費	434
営業利益	154

- 2022年6月期の売上原価（675百万円）のうち、約95%（640百万円）が**人件費関連**

- 同期の販売費及び一般管理費（434百万円）のうち、約75%（324百万円）が**人件費関連**（研究開発費含む）

- 人件費関連以外の主な費用は、販売促進費（約10%）、支払報酬（約4%）など

2

市場環境

- スウェーデン、ウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が2004年に提唱。定義は、「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること」



- 日本政府においても**経済産業省がDX室**を立ち上げるなど積極的に推進中。

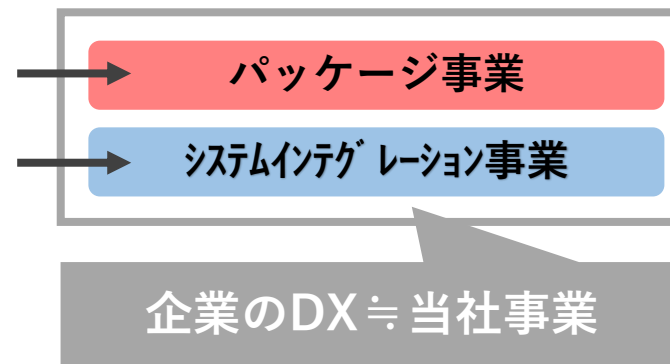
- 経済産業省によるDXの定義：**

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

- DXとビブレイクシステムズ：**

企業の**業務効率化による競争優位性確立**

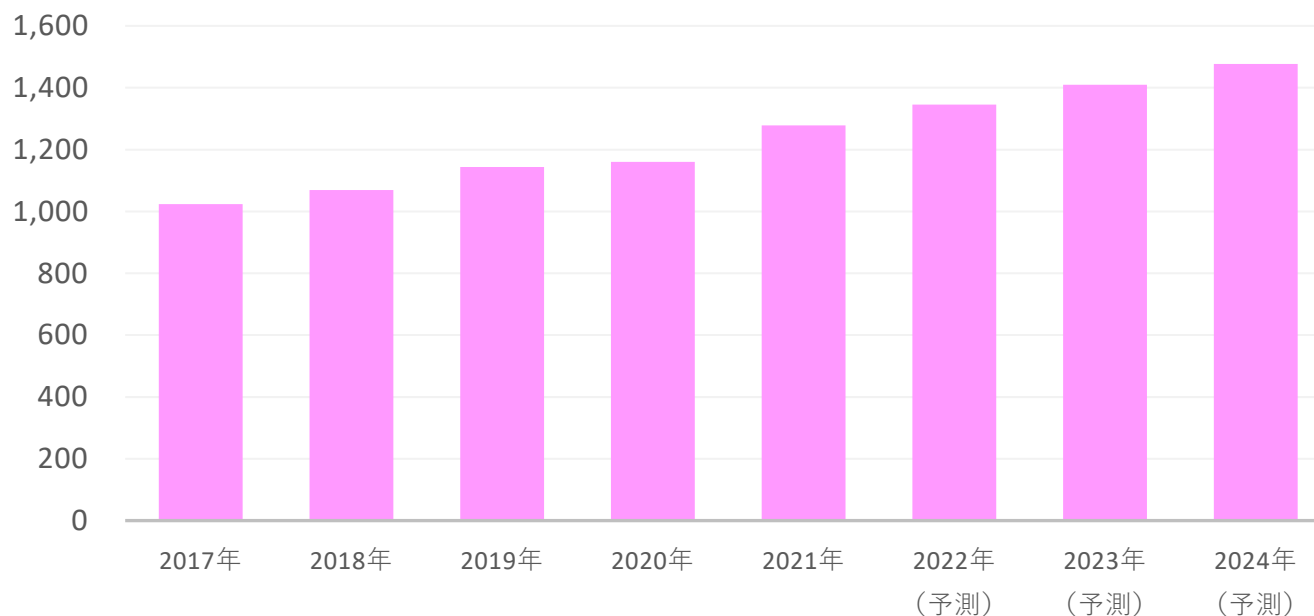
ITによる企業の**業務変革**のサポート



市場環境：国内ERPライセンス売上高

2020年はコロナ禍の影響により前年比ほぼ横ばいとなるも、2021年には先送りにされた**案件の多くが順当にスタートし、市場を押し上げ**。コロナ禍で加速した**クラウド化はERP導入における継続的なトレンド**となり、クラウドへのシフトはいっそう進展すると予想されている。

単位：億円

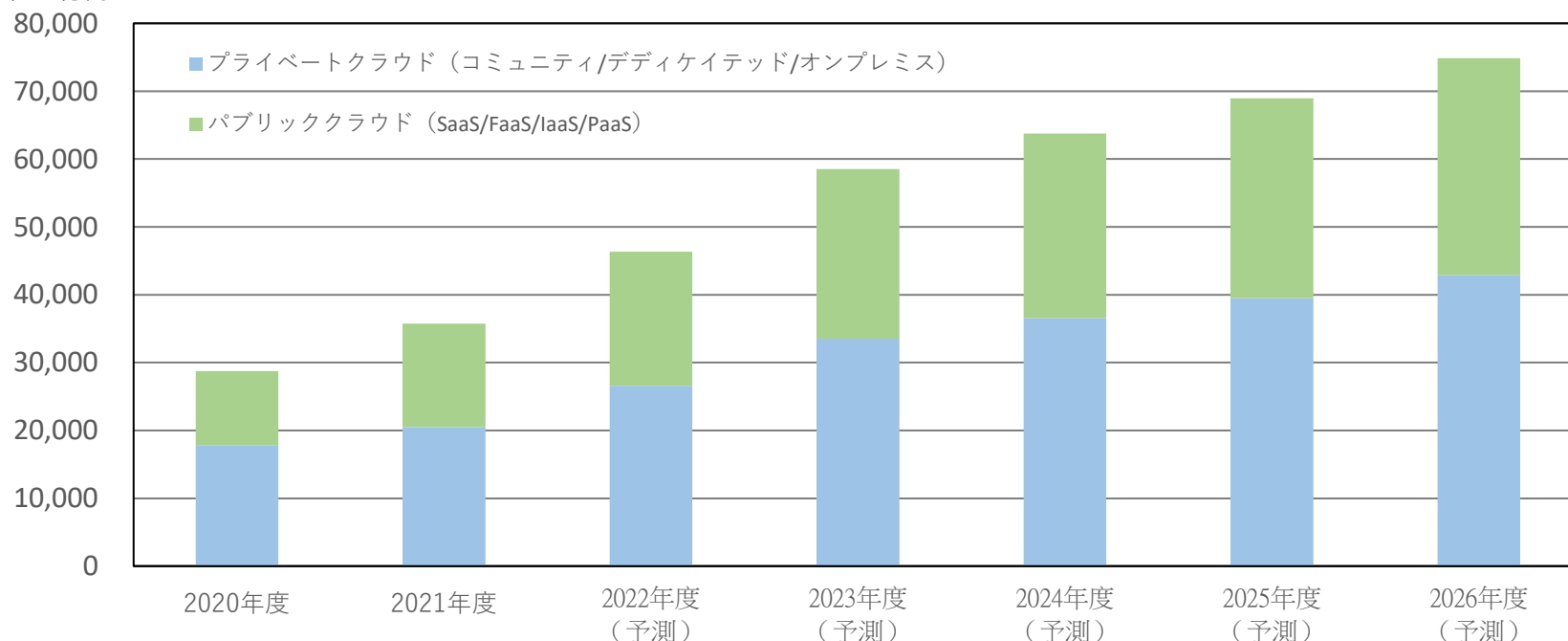


出展：株式会社矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施（2022年）」（2022/7/19）

大規模な設備投資を必要としないことや、システム規模に応じた拡張性などの**導入メリットが広く認知**され、インフラ構築に**欠かせないサービスとして定着**。**拡大基調は今後も続く**と予想されている。

国内クラウド市場規模の推移と予測

単位：億円



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」（2022年8月24日発表）

- **MAEYES** は「ERPの導入が難しい」と言われてきたサービス業向けのERPであり、中でも **労働集約型・プロジェクト型の業種に特化**したニッチなパッケージ
- ニッチゆえに、市場規模も限られるが、競合も多くない
- 現在の主要ターゲットは5業種

システム開発

インターネット

コンサル

広告

派遣

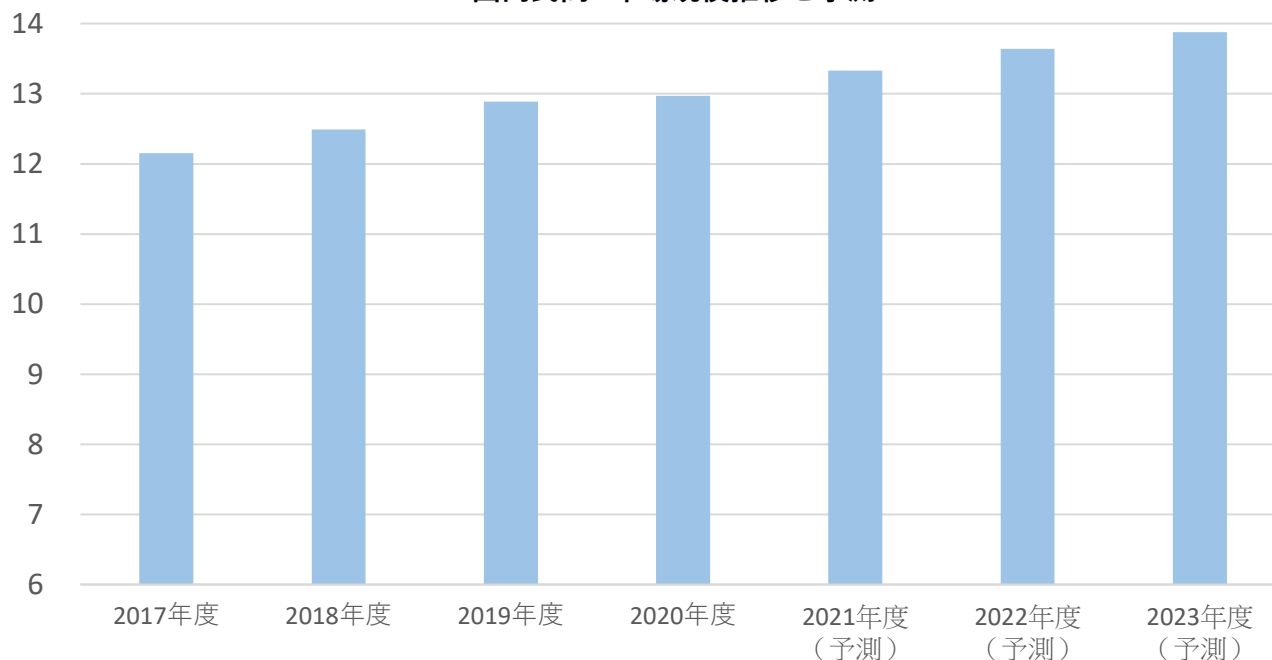
- 上記5業種のうち従業員数**100名以上**の企業数は約**3,200社***あり、一定期間毎のシステム更新需要も考慮すると、まだ**十分な開拓余力**がある

*「平成28年経済センサス-活動調査」（総務省統計局）

国内民間企業のIT市場規模は、多くの企業において、コロナ禍により**デジタル化への取組みが前進**しており、2022年度以降は、DXの活発化や、AI・IoTの普及、働き方改革の推進等を背景に、**市場は堅調に推移する**と予測されている。

単位：兆円

国内民間IT市場規模推移と予測



出展：株式会社矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査を実施（2021年）」（2021/11/18）

① パッケージ事業

- 「ERPの導入が難しい」と言われ、汎用パッケージの少ないサービス業の中でも“労働集約型・プロジェクト型”の業種に特化しており、**競合するパッケージ**を持つベンダーは**限られる**
- 知名度やブランド力を有する競合先に対しては、**機能・価格面**に加え、セミオーダーによる**要望の実現度**で対抗可能
- 価格面で劣位に立つ場合でも、セミオーダーによる**要望の実現度**で十分に対抗可能

② システムインテグレーション事業

- 本事業では、これまでの営業活動においては案件によって受発注の立場が入れ替わることも頻繁にあり、現状の当社の立ち位置では明確な競合は存在しない。

3

競争力の源泉

クラウドERP **MAEYES** の特徴（一部再掲）

- 製造業に比べ業務フローが多岐にわたる為に「ERPの導入が難しい」とされており、汎用パッケージの少ないサービス業向けに特化
- サービス業の中でも「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
- これらの特定業種向けに10年以上提供してきたノウハウの蓄積により、様々な提案・アドバイスが可能
- それでもカバーしきれないユーザー固有の仕様・要望には**セミオーダー**（次頁）で対応可能（汎用パッケージでは対応してくれないことも多い）

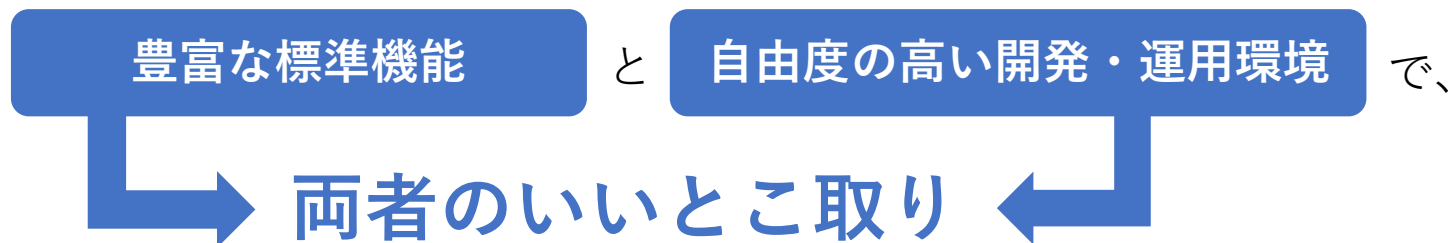
特定の業種の要望にマッチした
満足度の高いシステム



MAEYESの「セミオーダー」とは

従来型導入手法のメリット／デメリット

	【スクラッチ開発】 自社の業務に合わせて 1からシステムを構築	【パッケージ購入】 パッケージ化された ソフトウェアを購入
◎メリット	自社の業務に合わせたシステムを構築できる	多くの企業に必要な機能が予め搭載されている スクラッチ開発より費用が安い
×デメリット	開発期間が長い 費用が高い	自社の業務に合わない部分がある可能性あり、それをカスタマイズするとかえって高コストになる可能性がある



① 契約形態

一括導入

顧客指定サーバーにインストール（所有権が移転）
ユーザー数が増加しても料金が変わらない

or

SaaS

当社サーバーにアクセス権を設定して利用
初期費用を抑えることが可能

② 導入形態

セミオーダー導入

標準機能に合わない顧客固有の要件を当社が開発する
顧客の業務フローに完全にマッチさせることが可能

or

パラメーター設定導入

当社が用意する豊富な標準機能をベースにパラメーター変更可能な部分を変更して利用
短期で利用開始が可能

③ 提供形態

プライベートクラウド

or

パブリッククラウド

競争力の源泉：ERP開発能力

- 1 経営陣に世界的大手ERPベンダーの元技術者がいる
- 2 サービス業の特定業種を対象を絞って業務への適合度をUP
- 3 ^(J-Fusion) 独自の開発稼働環境により高い開発効率を実現

- 1 正しい基盤（フレームワーク・DB）の設計
- 2 高い顧客要望の実現
- 3 品質の高い開発

高品質かつ業務適合度の高い
ERPパッケージ



競争力の源泉：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（抜粋）

システム開発



インターネット



広告



コンサル



楽天

CommerceLink

R&D

TechFirm

dwango

JP コミュニケーションズ

FutureRays

ACRODEA

COOSY

Supership



TOKYO GAS GROUP
TOKYO GAS COMMUNICATIONS



① Java言語

- 国内外において安定して需要の高いプログラミング言語であり、これからも他言語に比べ安定した需要が見込まれている
- 当社は創業以来このJava言語に特化して業務展開しており、社内の教育研修もJavaを中心に行い、エキスパートを育成している

② 高い技術力

- 本事業における契約価格は、通常、技術者の経験年数をベースに決まるが、上記の社内教育及びこれまで実施してきた自社パッケージ開発やオープンソース・ソフトウェアの公開等から、当社の技術者は技術力が高いと認知されており、経験年数による通常の契約価格よりも高い契約価格を維持している

4

事業計画

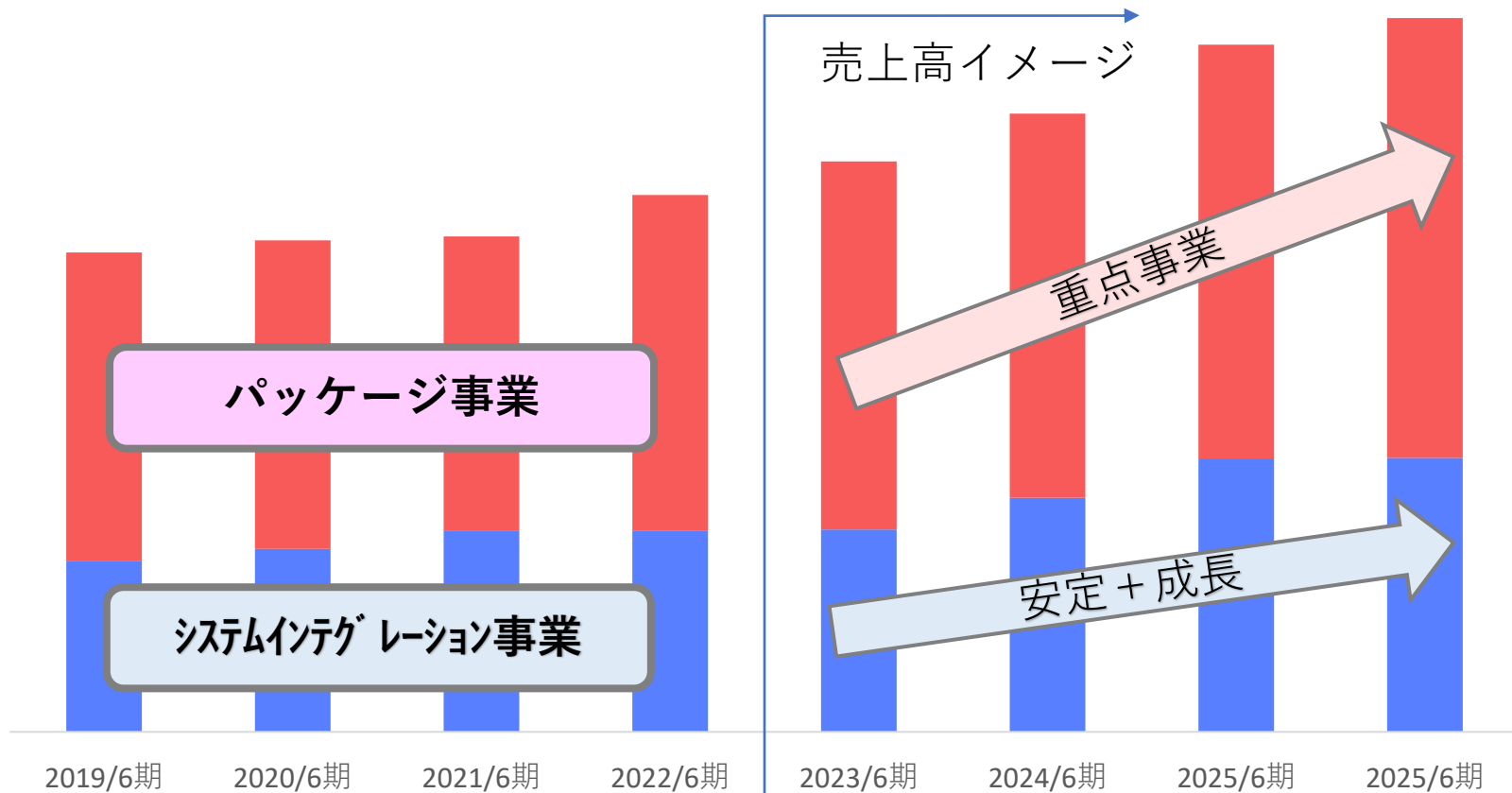
【基本方針】

パッケージ事業

重点的にリソースを投入し、拡大成長を図る

システムインテグレーション事業

従来の常駐型ビジネスで安定的な利益を計上しつつ、Humalance・人材紹介事業等により拡大成長を図る



1 パッケージ事業（システムインテグレーション事業より重点を置く）

- ★主要5業種のシェア拡大
- ★利益率の高いリピート受注を拡大、受注機会を逃さぬようにリソース確保
 - ・主要5業種以外への進出
 - ・関連商材によるパッケージ新規受注機会拡大、関連商材売上・利益拡大

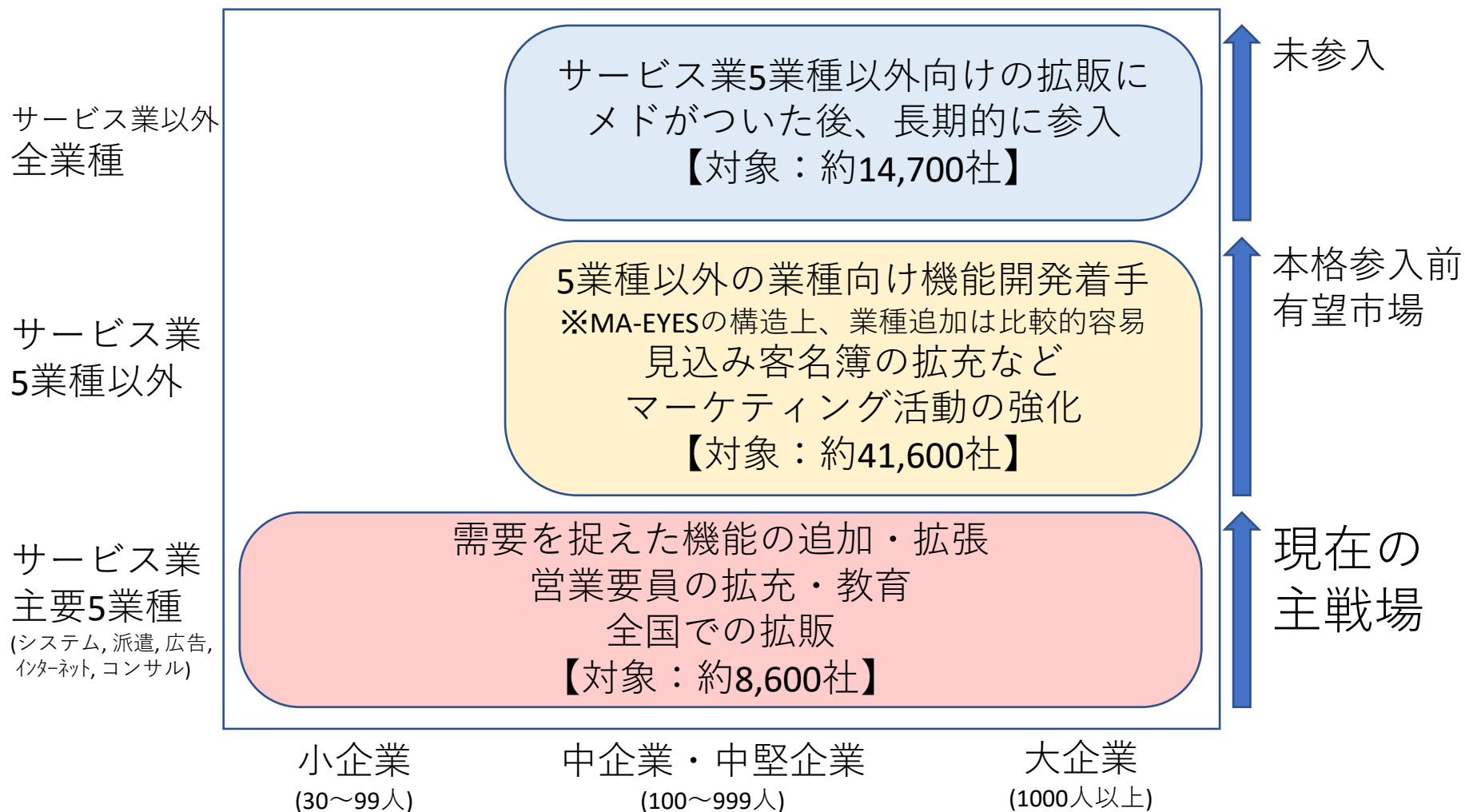
事業シナジー

- ・開発リソースの共有
- ・クロスセルの実施
- ・技術ノウハウの蓄積・共有

2 システムインテグレーション事業

- ★ Humalanceによる上質な開発リソースの確保、社員技術者のアサイン増
- ★ 既存取引先との取引深耕
 - ・人材紹介ビジネスを軌道にのせる
 - ・主要5業種以外への関連商材の販促→パッケージ販売に繋げる

事業計画：パッケージ事業のアクション

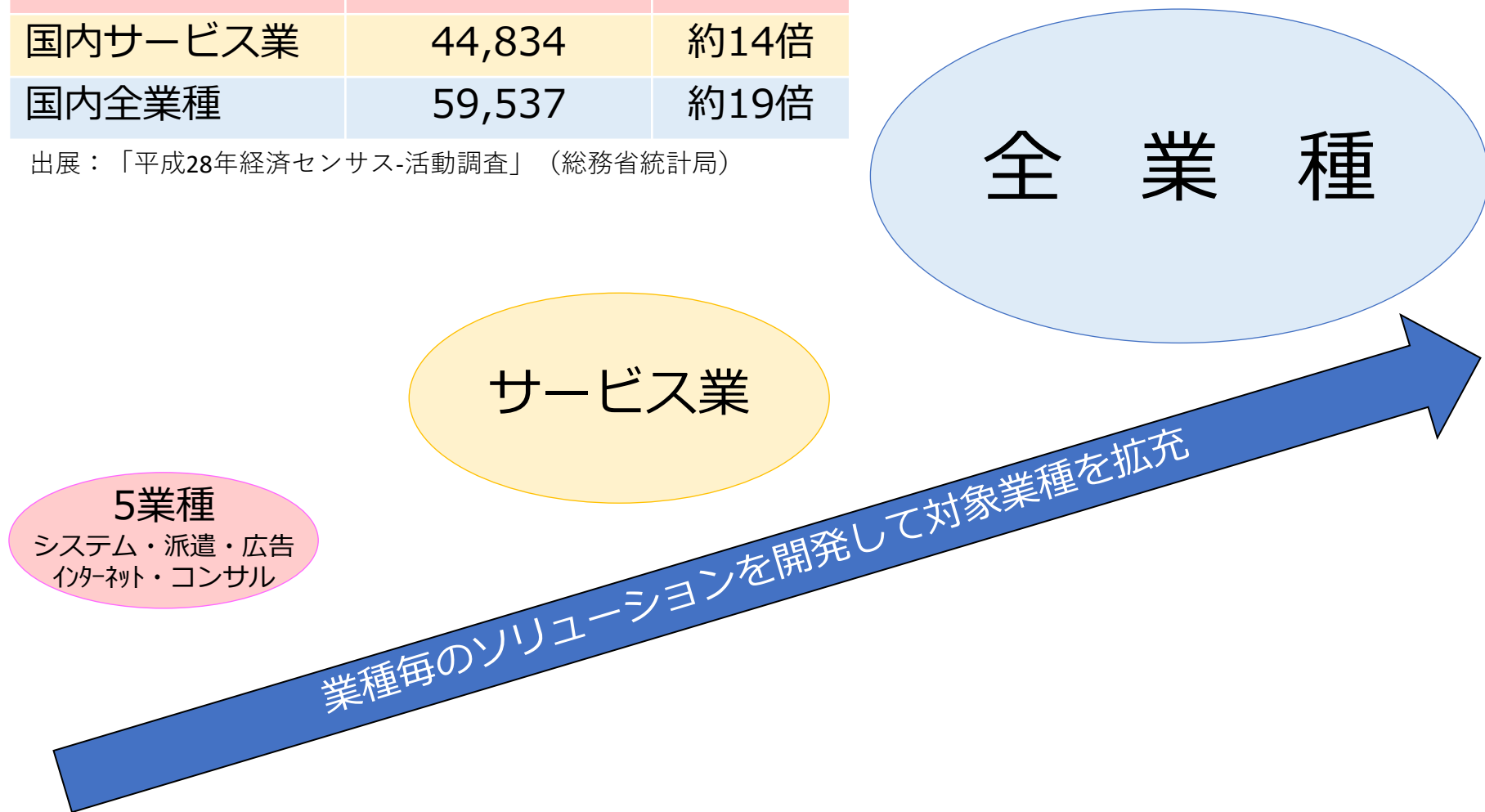


出展：「平成28年経済センサス-活動調査」(総務省統計局)

事業計画：クラウドERPの対象業種の拡大

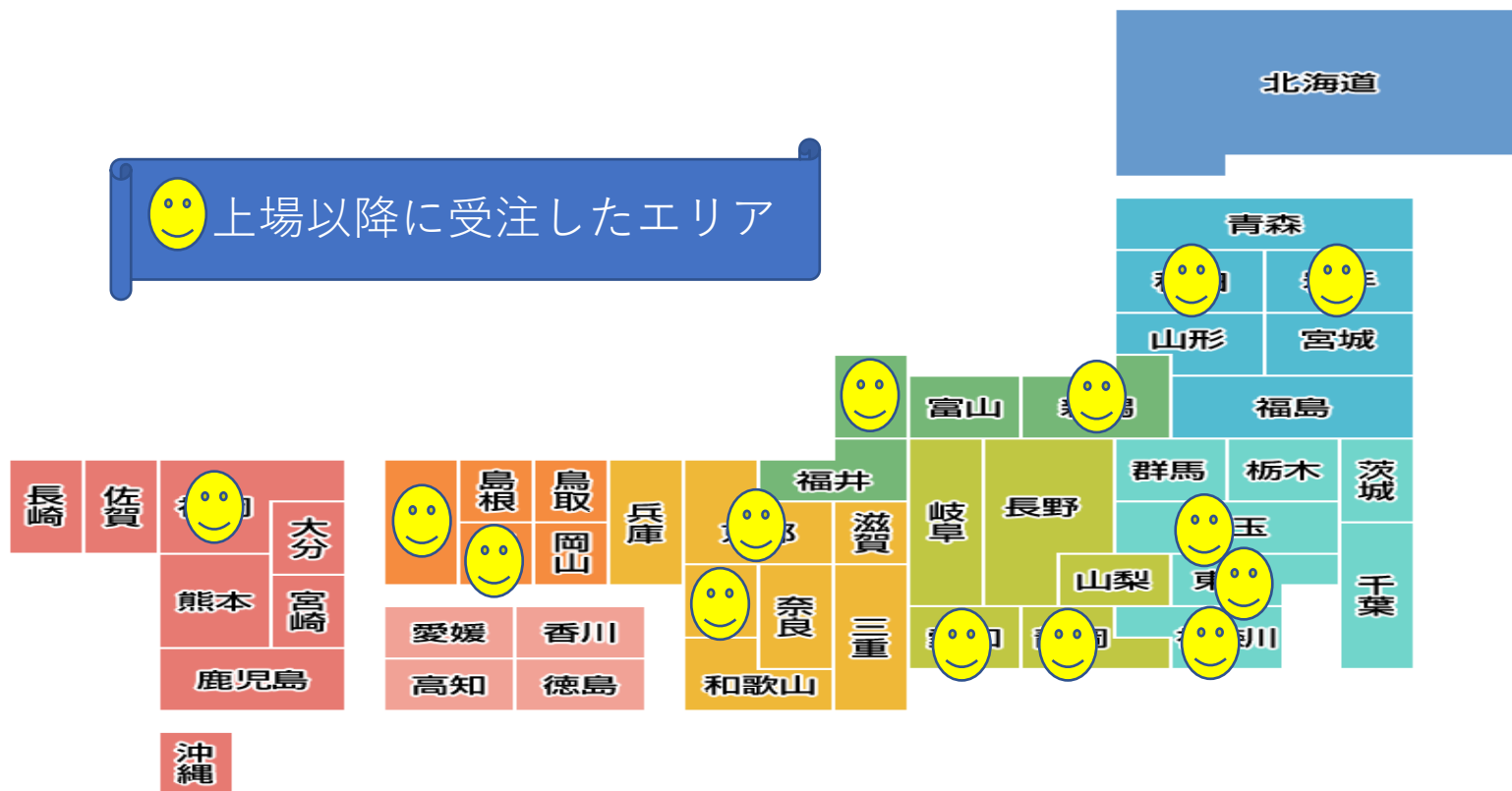
市場セグメント	企業数(100名以上)	拡大倍率
国内5業種	3,204	1倍
国内サービス業	44,834	約14倍
国内全業種	59,537	約19倍

出展：「平成28年経済センサス-活動調査」(総務省統計局)



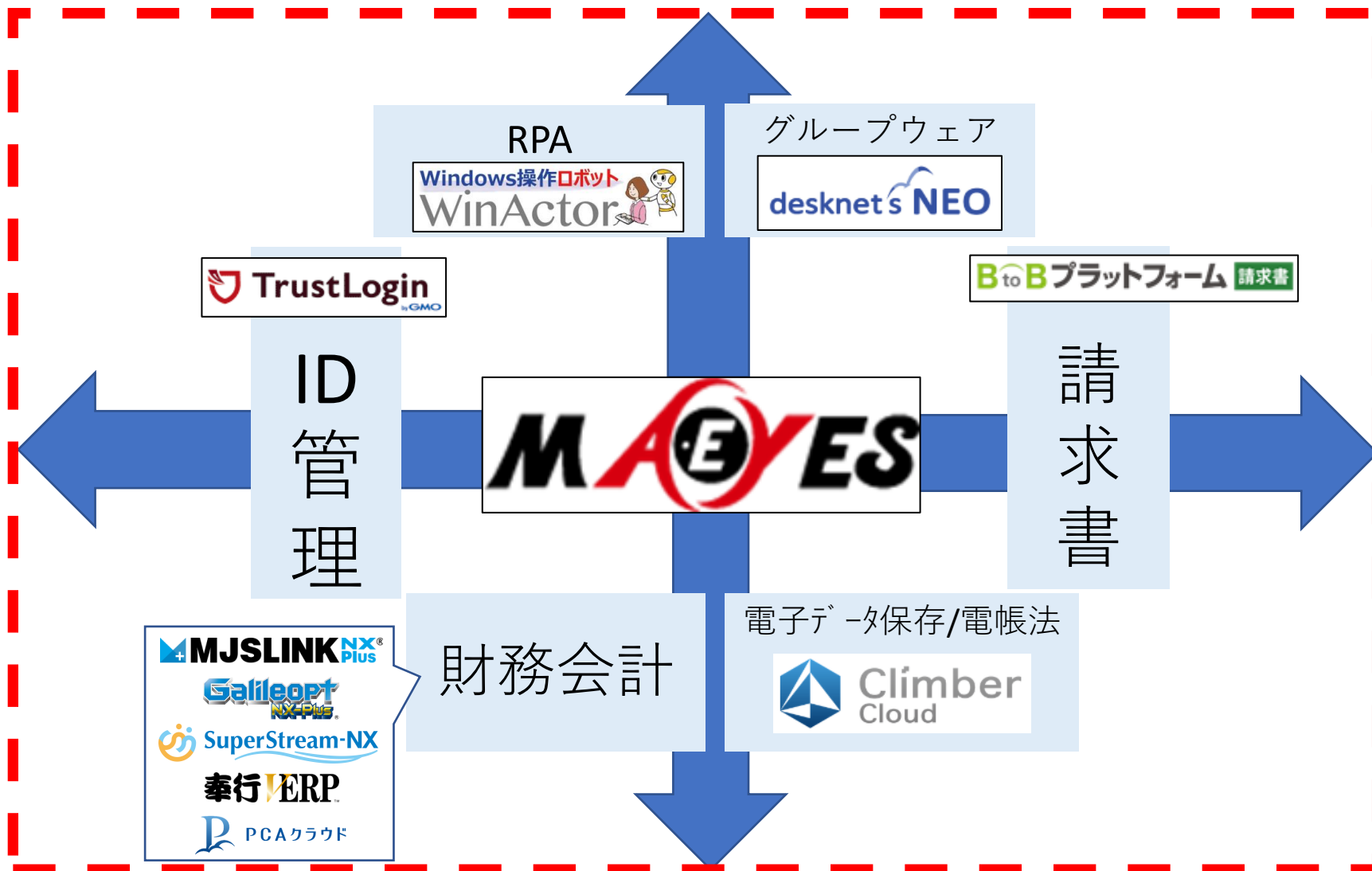
事業計画：販売エリアの拡大

- 上場以前は、販売地域はほぼ東京のみであったが、上場以降は、**日本全国に販売エリアが拡大**
- 今後も、全国各地で開催される展示会への出品などを通じて販売エリアの拡大を図る



事業計画：関連商材によるビジネス拡大

- 業務の基幹となるERPを中心に、**取扱い範囲を拡大中**



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維持・強化

- ・ 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」等取扱い商材を拡大
- ・ 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
人材紹介ビジネスの拡大

3 組織・体制の強化

営業要員の継続的な増員および教育

クラウドERPの対象業種の拡大

現在の5業種（システム・派遣・広告・インターネット・コンサル）から、サービス業全体→国内全業種へと順次拡大

2022/6期は次世代パッケージへの機能移植等を優先したため着手できず

販売エリアの拡大

全国各地で開催される展示会への出展などを通じて販売エリアを拡大

2022/6期は関東圏中心に受注、新規エリアは埼玉県のみ

関連商材によるビジネス拡大

業務の基幹となるERP（MA-EYES）を中心に、取扱い範囲を拡大

2022/6期は電帳法対応サービスであるClimberCloudが追加

営業要員の継続的な増員

各種メディアや紹介会社を利用しつつ、新卒採用・中途採用を織り交ぜながら、増員を図る

継続的に募集するも離職もあり2022/6期は増員できず

事業計画：具体的アクション及び達成状況



MA-EYESの新規受注

主要5業種シェアの拡大、一括版は当社が得意な単価の高い中堅以上の案件、SaaS版はノンカスタマイズ版に注力

2022/6期は主要5業種のシステム、コンサル、インターネットから高単価案件を受注し、単価計画を超過。SaaSはコロナ禍の営業制約受け受注は計画以下も、利用料収入は大きく上積み



MA-EYESのリピート受注

利益率の高いリピート受注を拡大するよう営業活動の活発化、受注機会を逃さないよう開発リソースの確保

2022/6期は複数顧客からの大規模追加開発の受注により計画を大幅超過



システムインテグレーション事業の売上・利益アップ

Humalanceによる外部リソースの活用推進、社員技術者のアサイン増、既存取引先との取引深耕

2022/6期はパッケージ受注増に伴い社員のリソースをこちらから供給したが、外部リソース活用により売上・利益とも小幅減少に留めた



MA-EYESの機能拡張

需要動向を捉えた新機能の開発及び既存機能の拡張、長期的な視点での継続的な基盤部分の開発を行う

2022/6期は電帳法・インボイス制度等の法改正対応や、モバイル版の機能拡張等を実施



その他

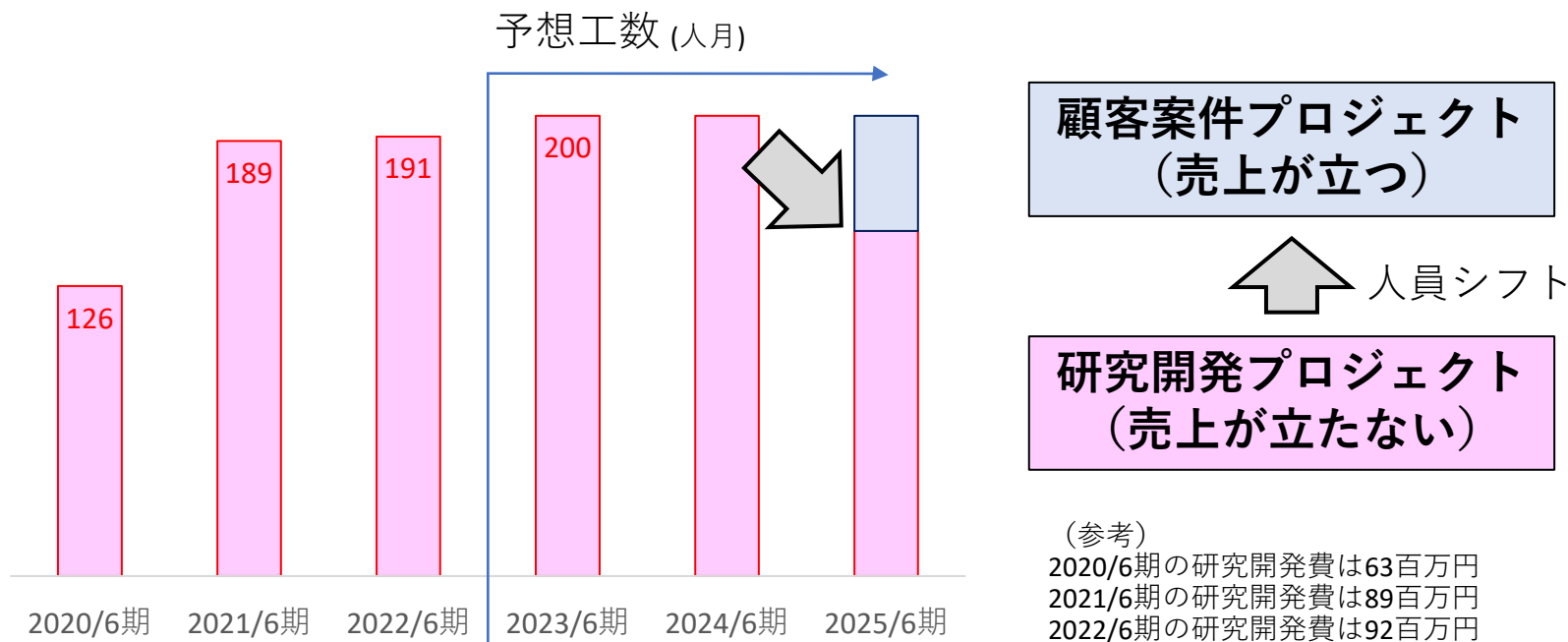
大規模失敗案件の防止

2022/6期の大規模失敗案件発生はなし

次回更新予定：2023年9月

事業計画：研究開発工数の推移及び見通し

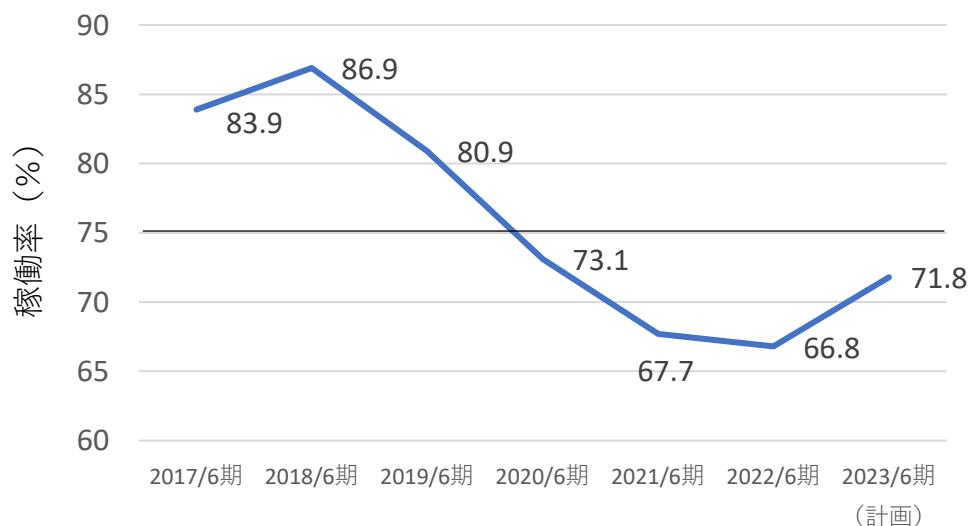
- ここ数年、次世代パッケージ開発のために大きな工数を投入してきたが、次世代パッケージ開発の一段落後も、競合パッケージに対する優位性確保のため、**2024/6期までについては新規機能開発や機能拡張に相応の工数投入を継続**する方針とした。
- **2025/6期以降は、減少した工数を顧客向けプロジェクトに投入**できることから、社員数にかかわらず**売上・利益を増加**させられるものと認識。



- 経営指標（KPI）として“技術者稼働率”を重視

$$\text{技術者稼働率} = \frac{\text{稼働技術者数}}{\text{総技術者数}}$$

- 売上高に直結する指標である一方、研究開発活動の増減など会社の方針や状況も現しており、平常時であれば**75%前後**を目安としている
- 以下のような技術者の不稼働（アイドル）数をコントロールし、売上の向上を目指す
 - ① 営業アイドル：参画案件が決まらない
 - ② 保守アイドル：稼働中パッケージの保守作業
 - ③ 研究開発活動：パッケージの改良



- 2019/6期、不採算案件発生に伴い稼働率が低下
- 2020/4以降、コロナ禍の影響による新規受注の減少に伴い、次世代パッケージに係る研究開発活動に多くの人員をシフト
- 2022/6期は69.7%見込んでいたが、既述の通り、次世代パッケージ開発の一段落後も、競合パッケージに対する優位性確保のため、新規機能開発や機能拡張に相応の工数投入を継続する方針としたため想定を下回った。
- 2023/6期・2024/6期も、新規機能開発や機能拡張に相応の工数を投入する計画
- 2023/6期については、間接工数等の見直しにより前期より改善する見込み
- 2025/6期以降は、研究開発に投入していた工数を顧客向けプロジェクトに投入できることから目安とする75%前後を回復できる見込み

- 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月より販売を開始**
- 新バージョンは次世代の基盤技術を用いている為、以下の特長を有する
 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**
- これにより、パッケージ事業に期待される効果は、

<短期メリット>

案件毎の導入コストを抑制

→**利益率がアップ**

顧客への導入のリスクが減少

→**赤字プロジェクト発生頻度減少**

<長期メリット>

長期利用可能な基盤技術を使用

→**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減

→**対象業種追加が容易に**

5

会社概要

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
主な事業内容	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	131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

(2022年6月末時点)

会社概要：創業の経緯

創業者であり代表取締役社長である白岩次郎は、マウスもWindowsもなかった時代に、自作のゲームプログラムをパソコン雑誌に応募するような少年であった。



高校時代に周りの優秀な友人たちに負けたくないとの思いから、起業を強く意識するようになる。
大学時代には「**20代で会社を作って独立する**」と周囲に宣言

新卒時には、「将来会社を運営するときに必要となるスキルを得る」ために銀行を選択。
都内支店及び国際金融開発部にて勤務

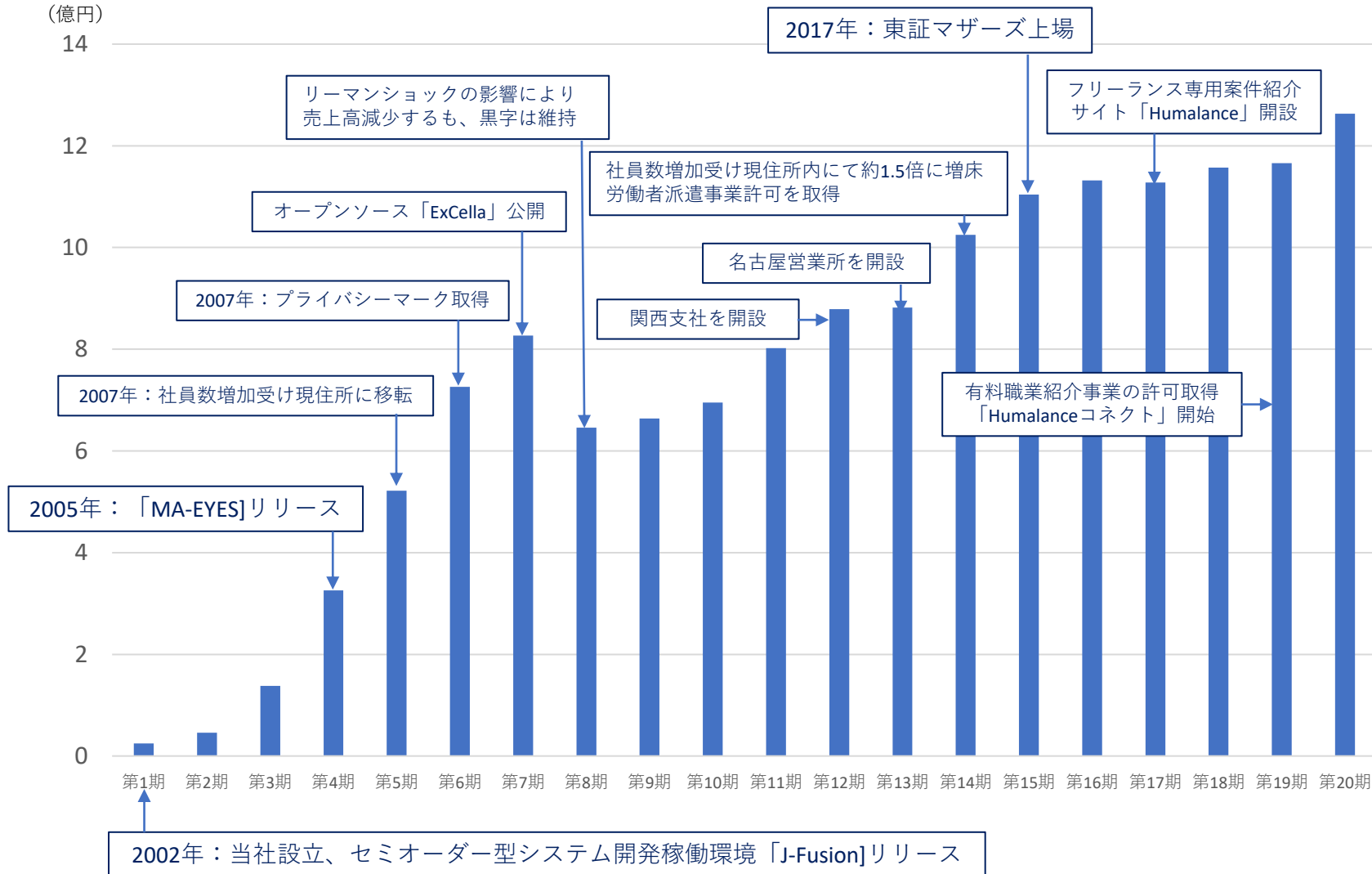


3年後、ITで起業することを考え、ERPの世界的大手であるSAPジャパンに転職し、**ERP導入コンサル**に。**システム開発に存在する非効率やムダ**の存在を知り、企業向けシステムの開発を簡単・効率的に行えるソフトウェア（現在のMA-EYESの原型となるもの）を着想

2002年に29歳で当社設立

会社概要：沿革

売上高
(億円)

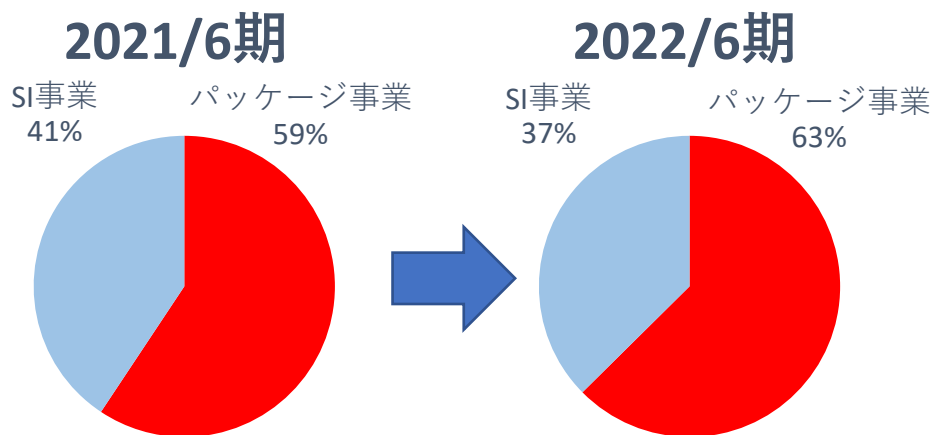


単位：百万円	2021/6期 実績	2022/6期 実績	前年同期比		2022/6期 計画※	計画比
売上高	1,166	1,263	+ 97	+ 8.3%	1,254	+ 0.7%
営業利益	120	154	+ 33	+ 27.5%	145	+ 5.9%
経常利益	121	154	+ 33	+ 27.5%	145	+ 6.0%
当期純利益	92	117	+ 25	+ 27.6%	109	+ 7.1%

※2022年2月14日公表分

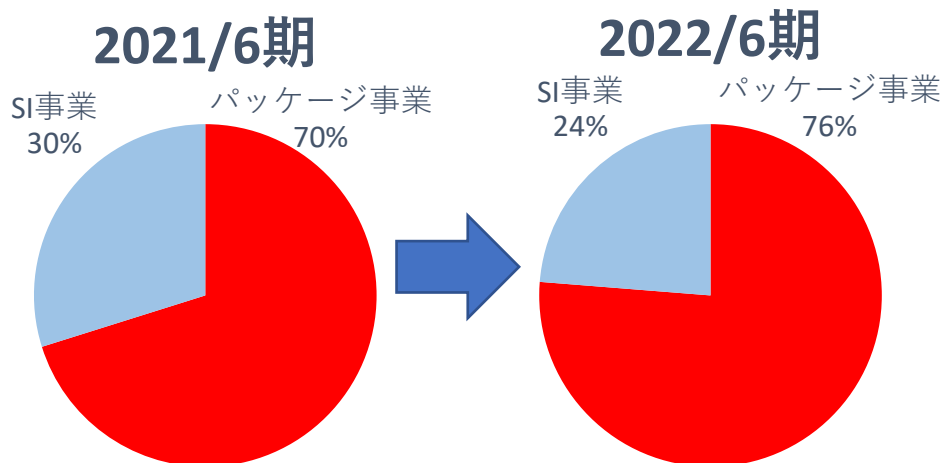
- パッケージ事業においては、期初から第2四半期にかけて、主に既存ユーザーからの追加開発に関する受注が計画を大きく上回った
- システムインテグレーション事業は、高いエンジニア需要に支えられて期中安定的に推移
- 当期業績が、2021年8月に公表した予想を上回る見込みとなったことから、2022年2月に業績予想を修正
- 上記の結果、売上高は過去最高を記録

単位：百万円	2021/6期 実績	2022/6期 実績	増減額
売上高	1,166	1,263	+ 97
パッケージ事業	692	791	+ 99
システムインテグレーション事業	474	473	▲2



- パッケージ事業は、新規受注及び追加開発・保守料・SaaS版利用料が増加したことにより増収
- パッケージ事業の売上増加を受け、一部エンジニアをシステムインテグレーション事業（SI事業）からパッケージ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

単位：百万円	2021/6期 実績	2022/6期 実績	増減額
セグメント利益	411	455	+ 43
パッケージ事業	289	347	+ 59
システムインテグレーション事業	123	108	▲15

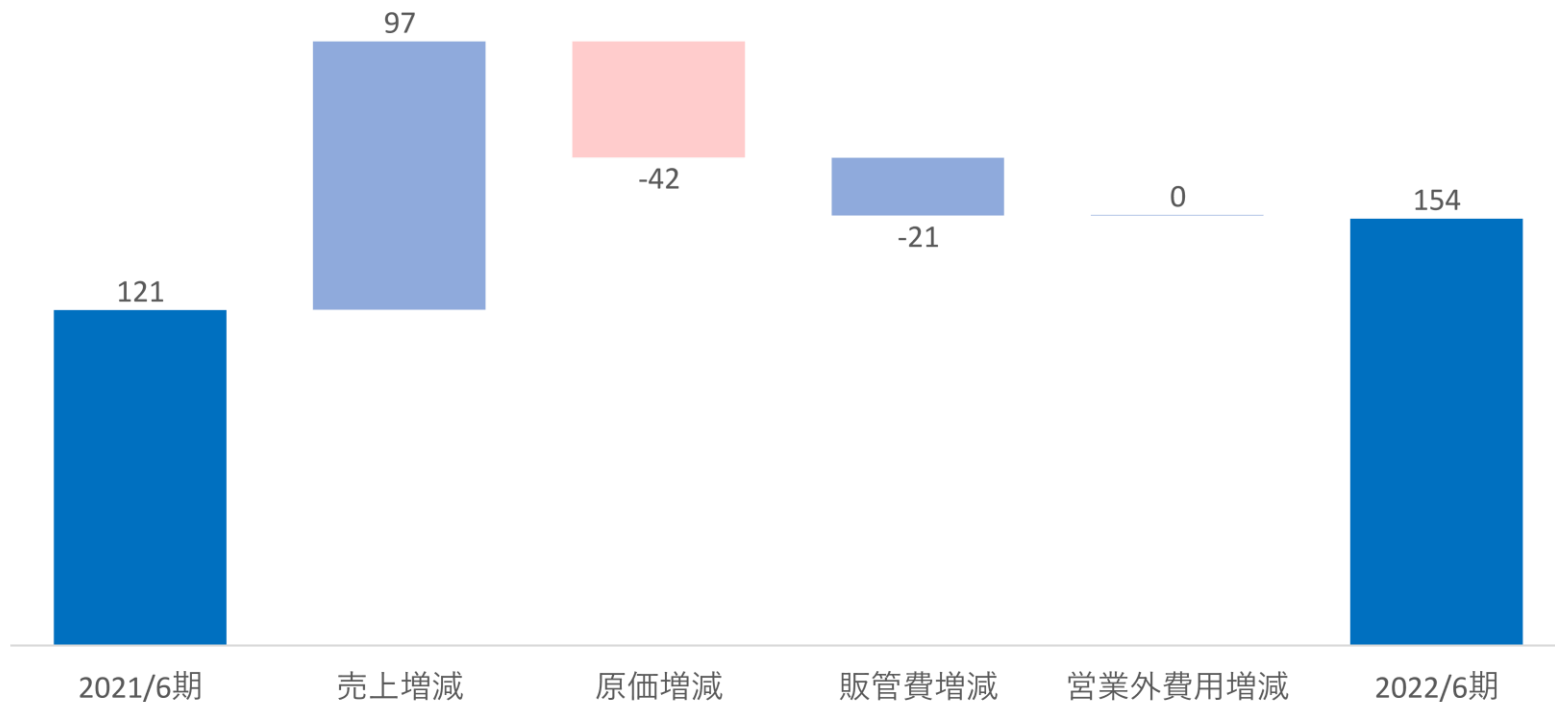


- パッケージ事業
工数をあまり必要としない保守料及びSaaS版利用料が増加したことや、利益率の高い追加開発の売上が増加したことなどにより事業全体の利益率がアップ、また、売上も増加したことから増益となった
- システムインテグレーション事業
売上はほぼ横ばいも、不足したリソースを外部パートナーから調達したために原価率が上昇し、減益となった

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った
- 販管費増は主に、販促費、採用費、人件費、研究開発費の増加によるもの

単位：百万円

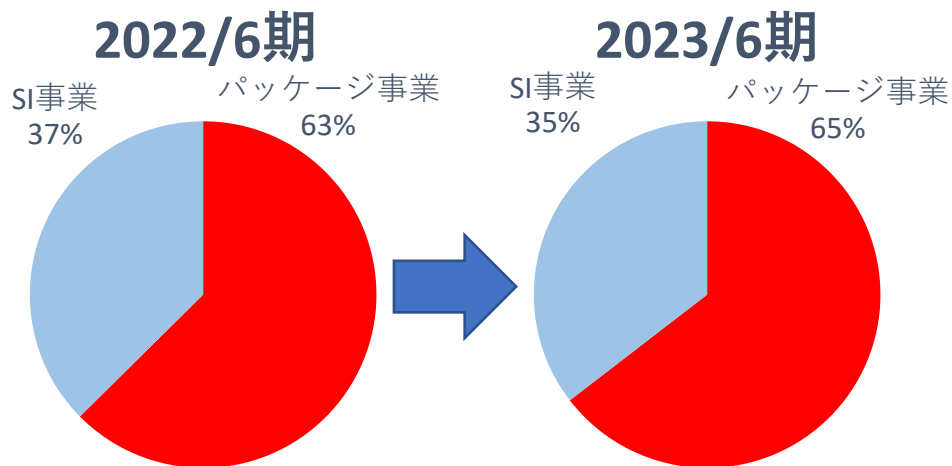


単位：百万円	2022/6期 実績	2023/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,263	1,343	+ 80	+ 6.3%
営業利益	154	170	+ 16	+ 10.7%
経常利益	154	170	+ 16	+ 10.6%
当期純利益	117	128	+ 11	+ 9.6%

- コロナ禍に見舞われた前期もパッケージは受注を積み上げることができており、コロナが終息に向かうことで販売環境もさらなる好転を見込んでいる
- システムインテグレーション事業においては、システム更新需要やDXの進展などの外部環境要因により、安定的な売上を計上できるものと見込んでいる
- 上記により、売上高は過去最高となる見込み
- 一方で、需要動向を捉えたパッケージの新機能の開発や機能拡張に相応の工数を投入するため、研究開発費は前期水準を維持する計画であることから、増益幅は小幅に留まる見込み

セグメント別売上予想

単位：百万円	2022/6期 実績	2023/6期 予想	増減
売上高	1,263	1,343	+80
パッケージ事業	791	867	+76
システムインテグレーション事業	473	476	+3



- パッケージ事業
販売環境の好転による新規受注の増加と、前期に導入したものの稼働による保守料の増加などにより増収を見込む
- 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必要があることから、売上高はほぼ横ばい見込み

6

リスク情報

リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある」と認識する主要なリスクは以下の通り。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。

項目	リスク等の内容	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の影響度	対策
経済、市場の動向	当社のパッケージ事業及びシステムインテグレーション事業は、企業を主要顧客としているため、国内の景気及び顧客企業の基幹業務システム関連の設備投資動向が悪化した場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。	中	中長期	大	本リスクへの対策として、パッケージの機能や対応業種を増やす等、より魅力ある製品になるよう研究開発活動を継続するとともに、1件当たりの単価が低いSaaS版の拡販等により、業種や導入企業数の分散を図っている。また、パッケージの需要が一時的に減退したときの社内リソースの活用先としてシステムインテグレーション事業の販路の確保・開拓にも努めている。
納入ソフトウェアの不具合等による開発工数の増加等	当社がERP製品のカスタマイズ等を請け負うケースにおいて、仕様的大幅な変更や予期しえない不具合の発生により開発工数が大幅に増加した場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。	中	短期	大	本リスクへの対策として、見積の段階で見積工数が適切であるかを経験豊富な上位者が確認した上で一定の不具合対応も見込んだ体制とする、開発の進捗をプロジェクトマネジメントオフィスが常時監視するなどの対応を実施。また、不測の事態に備え、業務過誤を対象とする保険にも加入済。
人材の確保と育成	当社の基幹業務であるソフトウェア開発は知識集約型の業務であり、一定水準以上の専門技術や知識を有する技術者や、それを販売する営業部員の確保と育成ならびに当社への定着が重要であると認識。当社が必要とする人材を十分に確保できない場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。	中	中長期	中	本リスクへの対策として、従業員が働きやすい環境の整備や人事制度の構築及び教育研修体制の充実を図っている。

*IT*で経営の今を変える
未来を変える

