



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

2023年2月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社 BeeX
2022年10月14日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 上期のトピックス
- 03. 第2四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 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	321百万円（2022年8月末現在）
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	130名（2022年8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



インフラストラクチャ
Azure

Microsoft認定 ソリューションパートナー

インフラストラクチャ/Azure



Google Cloud認定 プレミアパートナー

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

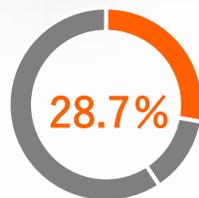
お客様のクラウド移行をご支援する、3つの事業を展開、マルチクラウド利用のニーズに対応しています

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



23年2月期第2四半期
累計の売上割合



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つのクラウドに対応して提供



23年2月期第2四半期
累計の売上割合



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3つのクラウドに対応可能です。また、SAPシステム（BASIS）運用・監視の提供



23年2月期第2四半期
累計の売上割合

02. 上期のトピックス

- 01. 事業概要
- 02. 上期のトピックス
- 03. 第2四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

AWS 移行コンピテンシーを取得

クラウドマイグレーションプロジェクトの実績と技術をAWSより評価いただきAWS移行コンピテンサーを取得

AWS社が提供する Migration Acceleration Program を活用しクラウド移行を更に推進



代表導入事例 (SAP ERPおよび SAP HANAのAzure移行)

中長期計画「Waseda Vision 150」の実現に向け SAP ERPおよびSAP HANAを基盤とした研究支援・財務システムを約6カ月という短期間でMicrosoft Azureへ移行



“私学の雄”として知られる早稲田大学は、2032年に迎える創立150周年に向けて、中長期計画「Waseda Vision 150」を策定し改革を進めています。その一環として同大学は、SAP ERP（ECC6.0）を導入し、研究支援・財務システムとして活用してきました。それから約3年経ち、ハードウェアのリプレース時期を迎えたことから、運用性の向上やBCP対策の強化を目的に、Microsoft Azure（以下、Azure）への移行を決断しました。そこで同大学はBeeXを移行パートナーに指名。特殊な要件もありましたが、SAP ERPやAzureに精通したBeeXのサポートによりさまざまな課題を解決し、約6カ月という短期間で移行を完了させています。

上期のトピックス② ストックビジネスの推進

ライセンスリセール/MSP新サービス提供開始

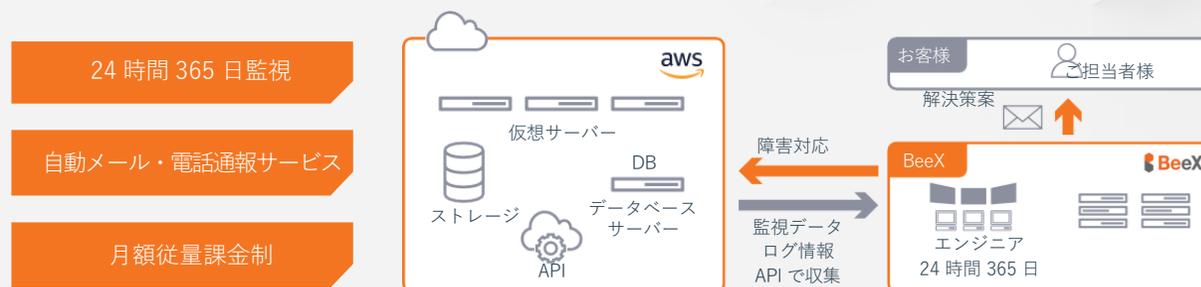
Google Cloudライセンスリセールと運用監視を最適化する自動監視サービスの新サービスをリリース
お客様のクラウド化とコスト最適化を強力に推進

ライセンスとMSP拡販を更に推進

BeeXPlus for Google Cloud (ライセンス・リセール)



BeeXPlus Managed Service Lite (自動監視サービス)



上期のトピックス② ストックビジネスの推進

クラウドセキュリティポスチャ管理（CSPM）によるセキュリティ診断及びSOCサービスの提供を開始

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

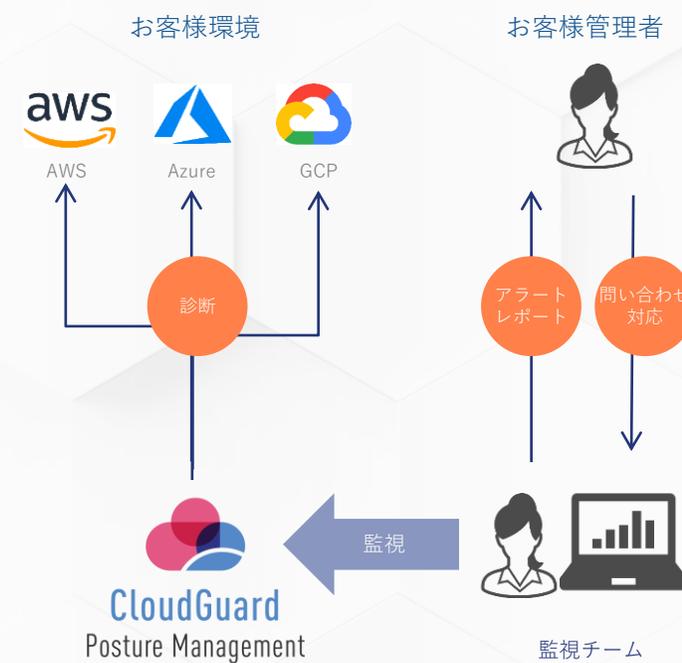
クラウド環境を監視し、緊急度の高いアラートは解析後10分以内に、お客様担当者へセキュリティ専門家の見解と共に通知いたします。

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。



03. 第2四半期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. 上期のトピックス
- 03. 第2四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

第2四半期決算概要

KPIハイライト

全体売上高（2Q累計）

売上高：**2,633**百万円
（前年同期比：29.4%増）

全体営業利益（2Q累計）

営業利益：**232**百万円
（前年同期比：124.2%増）

従業員数（2Q末）

従業員数：**130**名
（前期末：125名 5名純増）
（当期純増予定数：20名程度）

クラウドライセンスリセール
アカウント数

2Q末：**277**アカウント
（前年同期：214アカウント）

ストック比率*1

2Q累計売上高：**71.3%**
（前年同期：66.6%）

*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

エンジニア比率（2Q末）

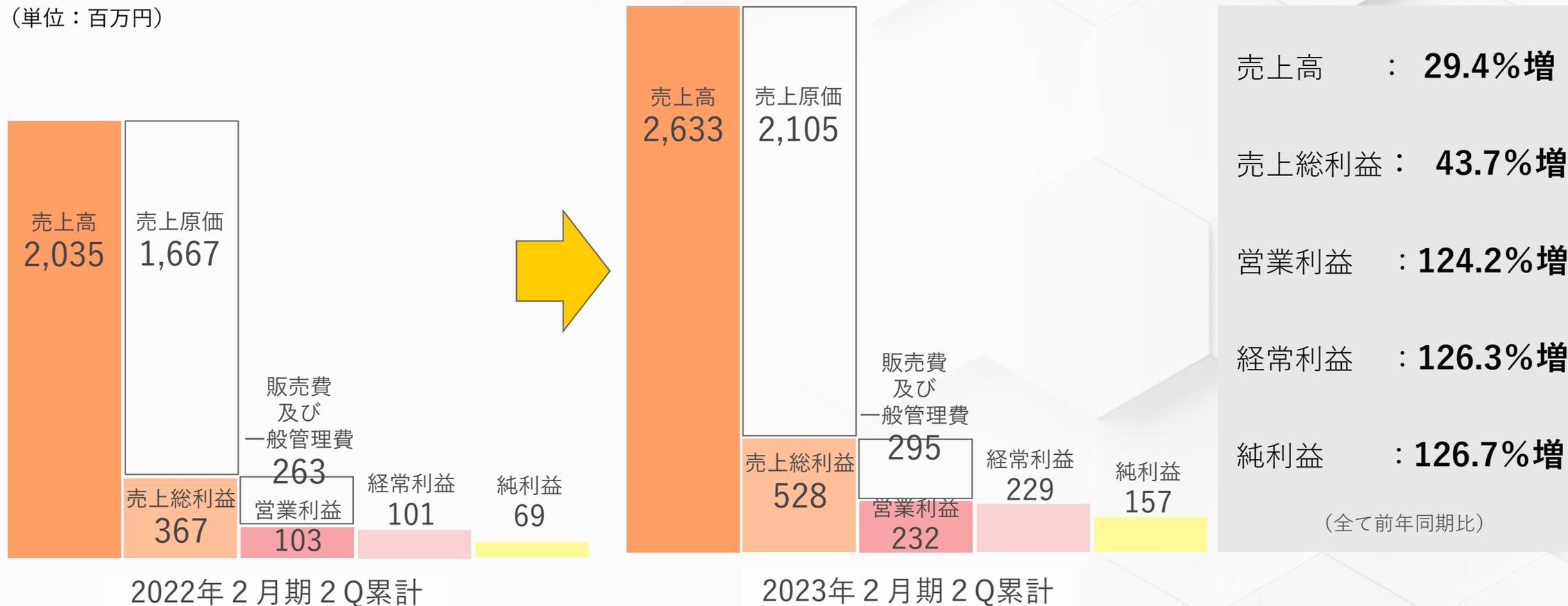
エンジニア比率：**79.2%**
（前期末：80.0%）

第2四半期決算概要

業績サマリ 前年同期比較

前年同期比で増収増益 2Q累計売上高は29.4%増収

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2022年2月期2Q累計については、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020/3/31)等を当1Qの期首から適用しております。

第2四半期決算概要

サービス別売上高

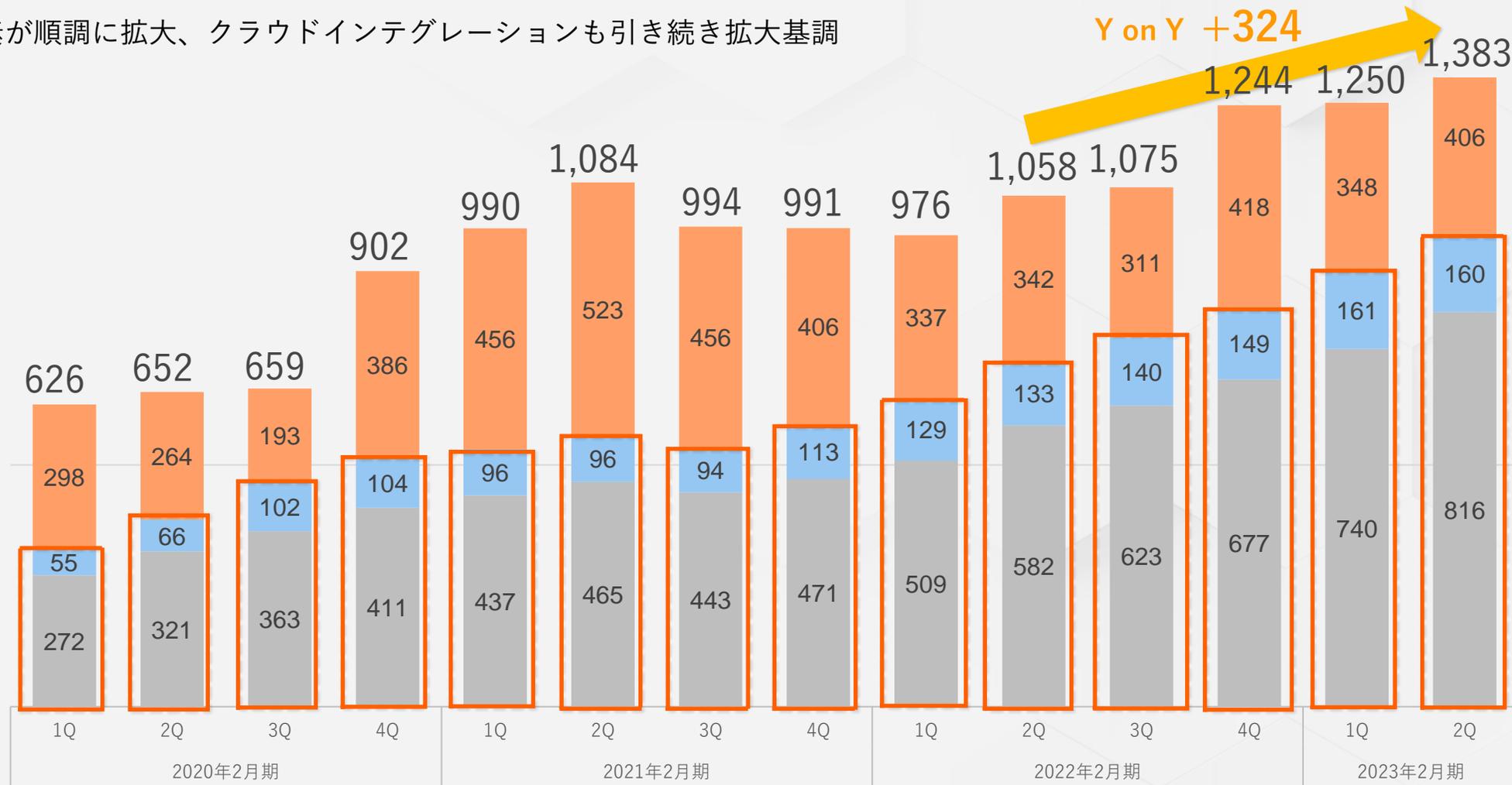
ストック要素が順調に拡大、クラウドインテグレーションも引き続き拡大基調

Y on Y +324

- CI
- MSP
- ライセンス

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。

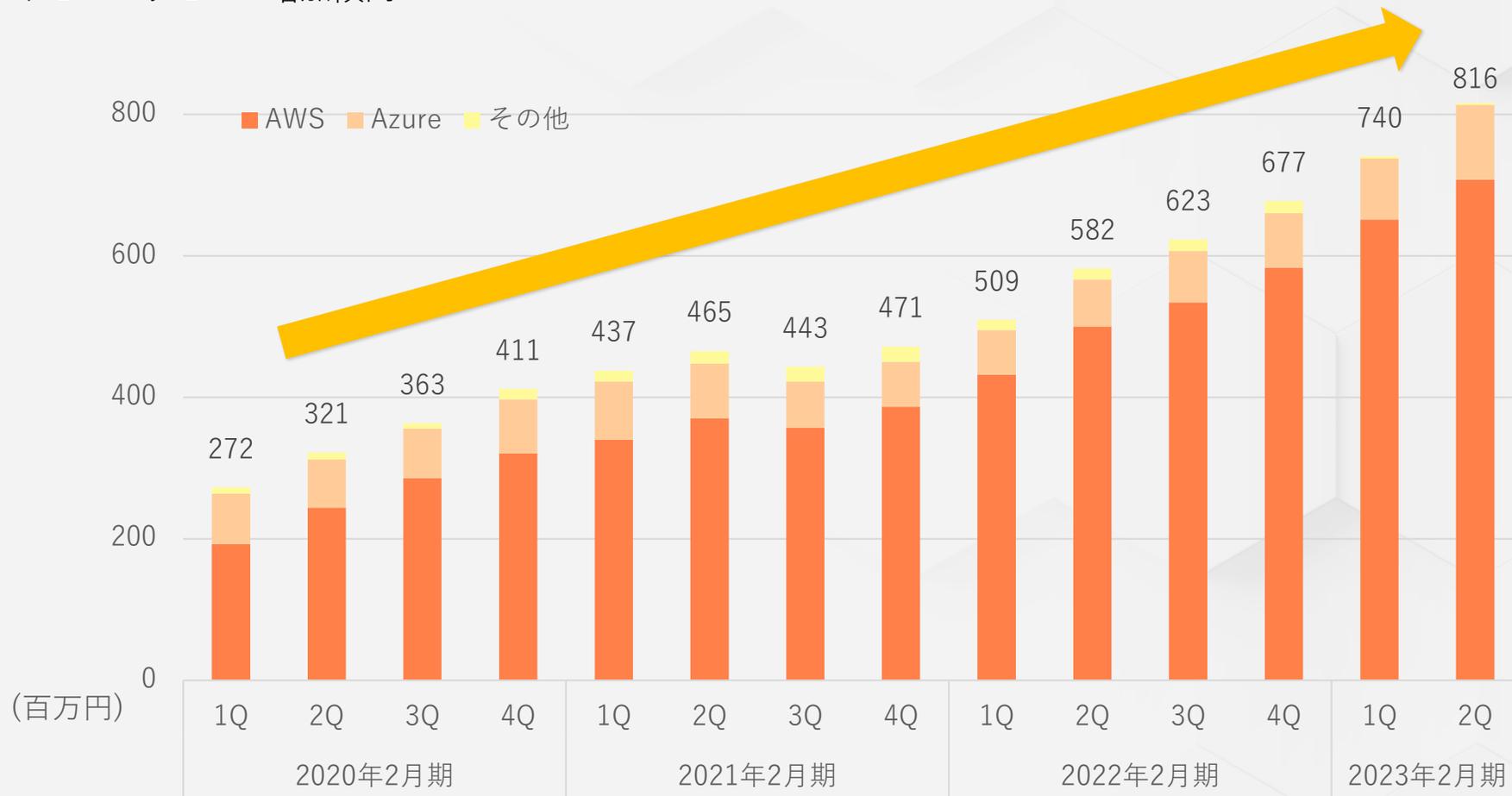
(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱いがあり、売上高が大幅に増えております。

(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第2四半期決算概要

クラウドライセンス売上の推移

クラウドライセンスリセール増加傾向



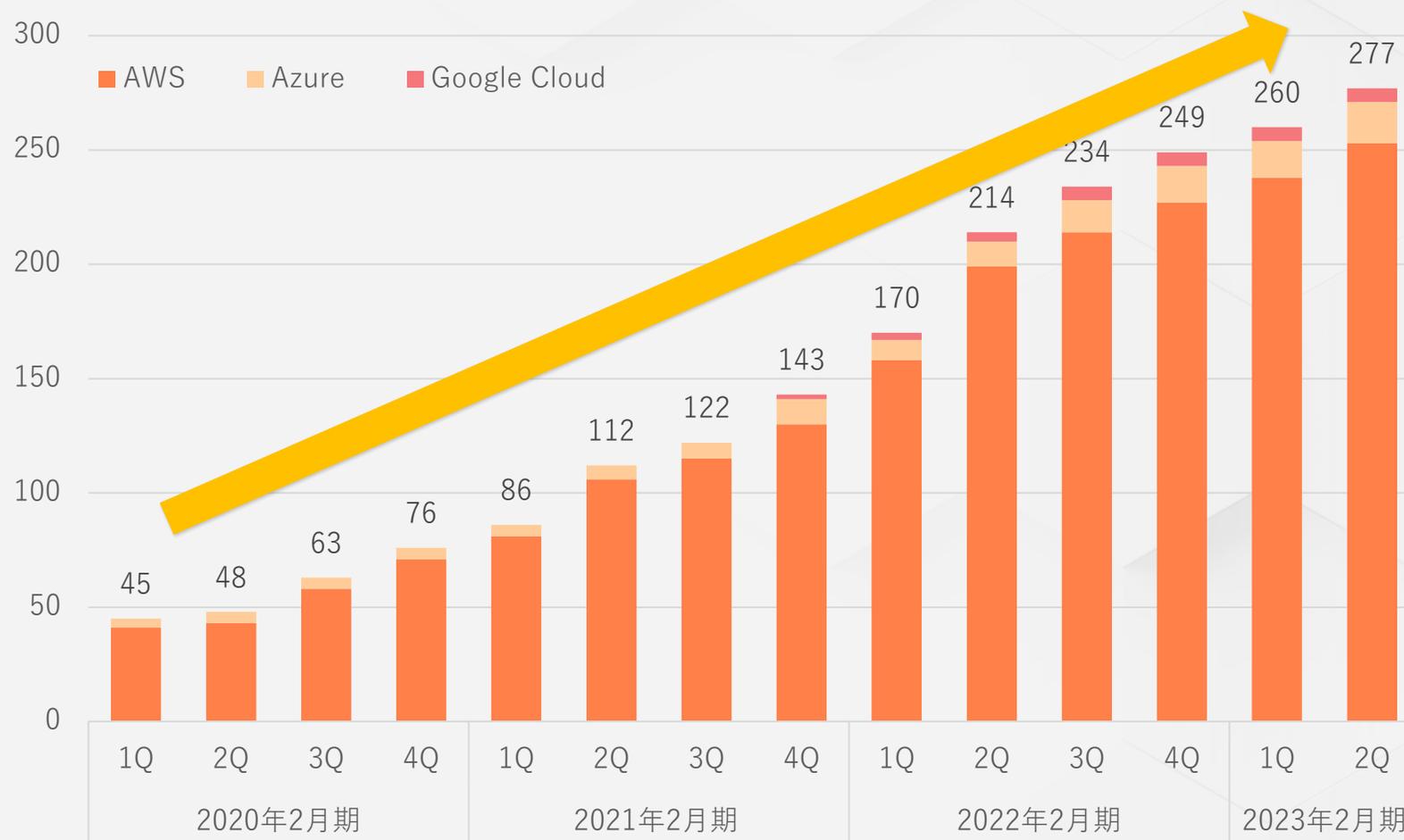
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第2四半期決算概要

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

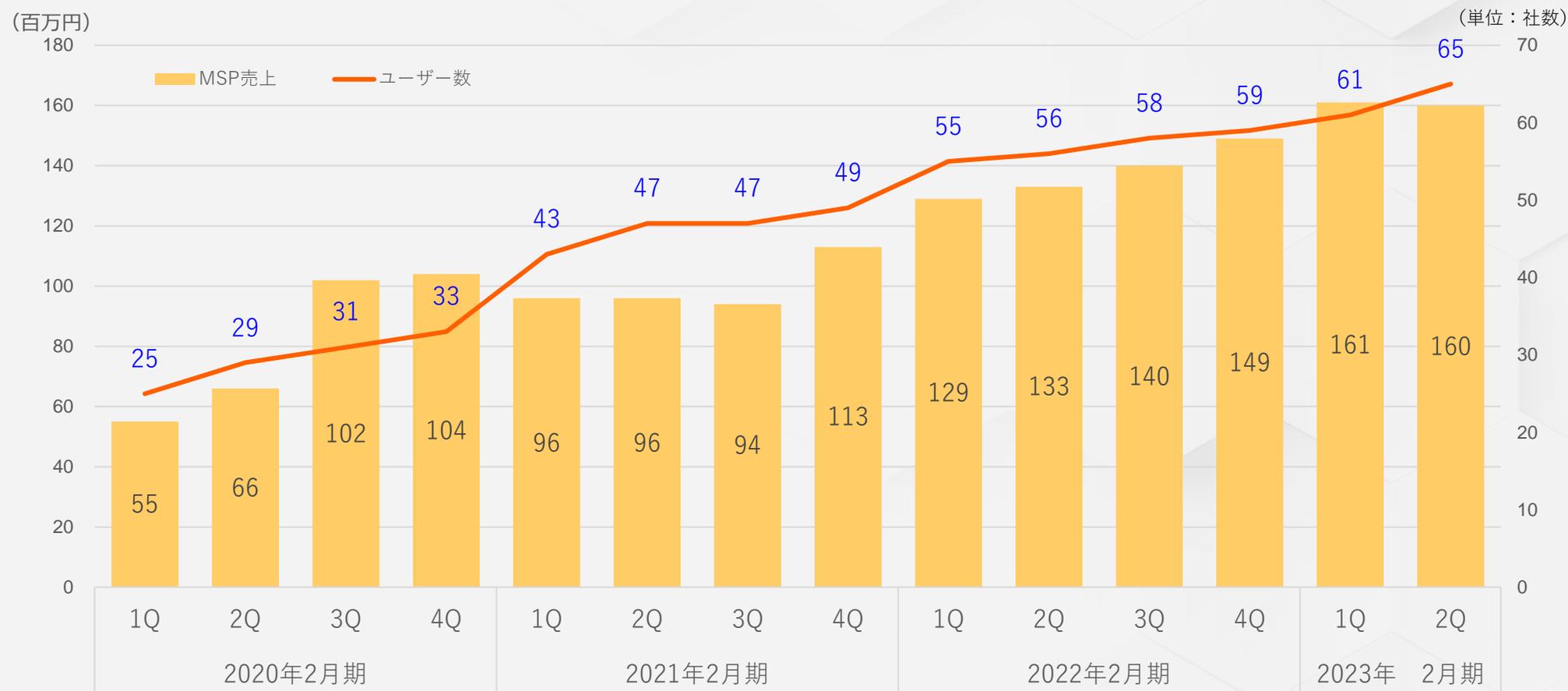


(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第2四半期決算概要

マネージドサービスプロバイダー売上、ユーザー数の推移

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。

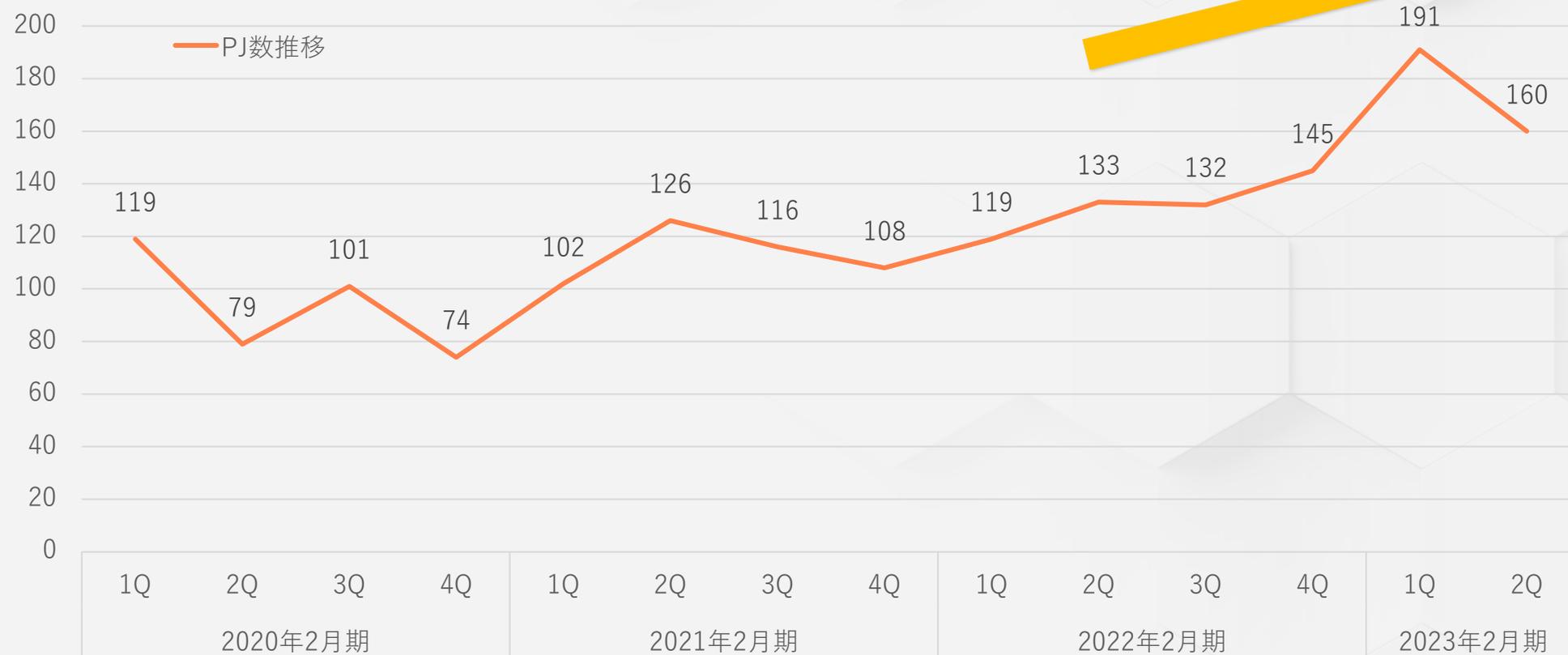
(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第2四半期決算概要

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、YonYで順調に増加

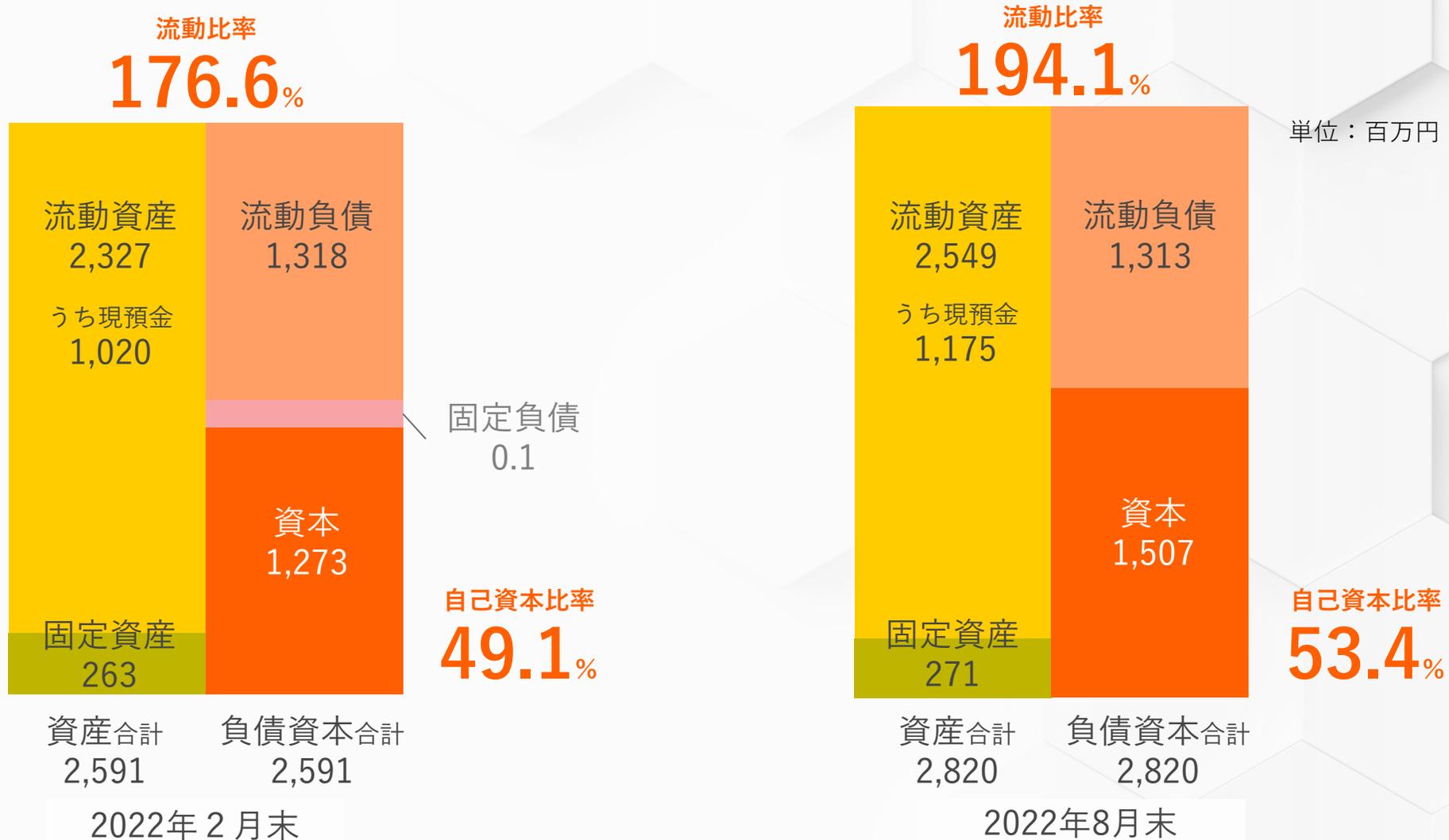
(単位：PJ数)



(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第2四半期決算概要

貸借対照表の推移



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020/3/31)等を当1Qの期首から適用しております。Copyright © 2022 BeeX Inc. All Rights Reserved. 20

04. 業績予想

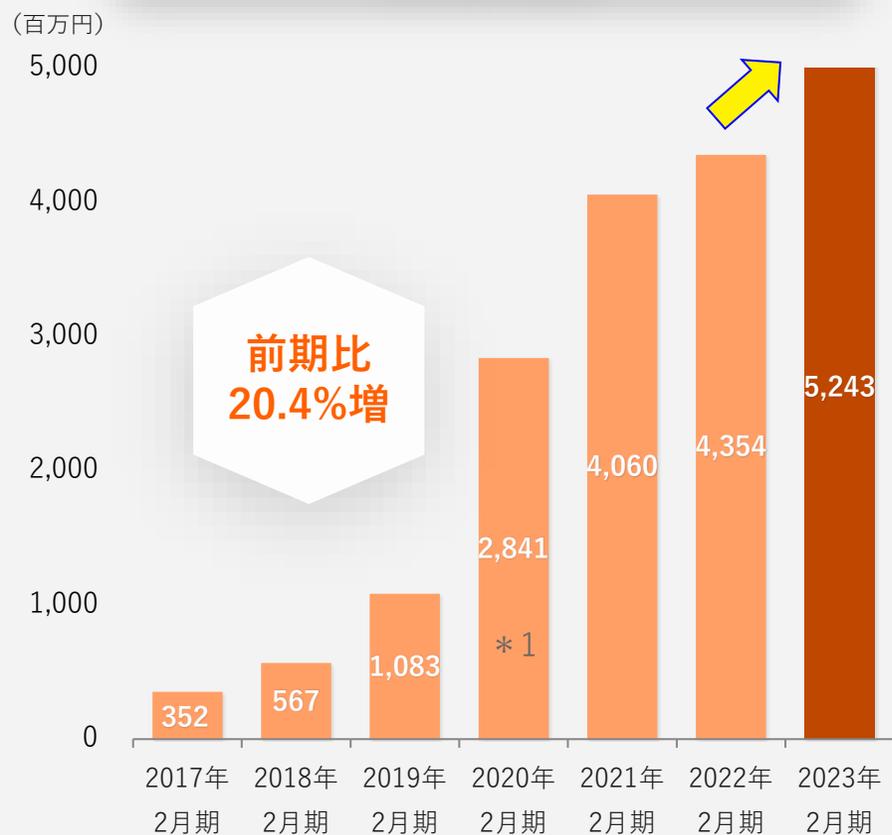
- 01. 事業概要
- 02. 上期のトピックス
- 03. 第2四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

業績予想

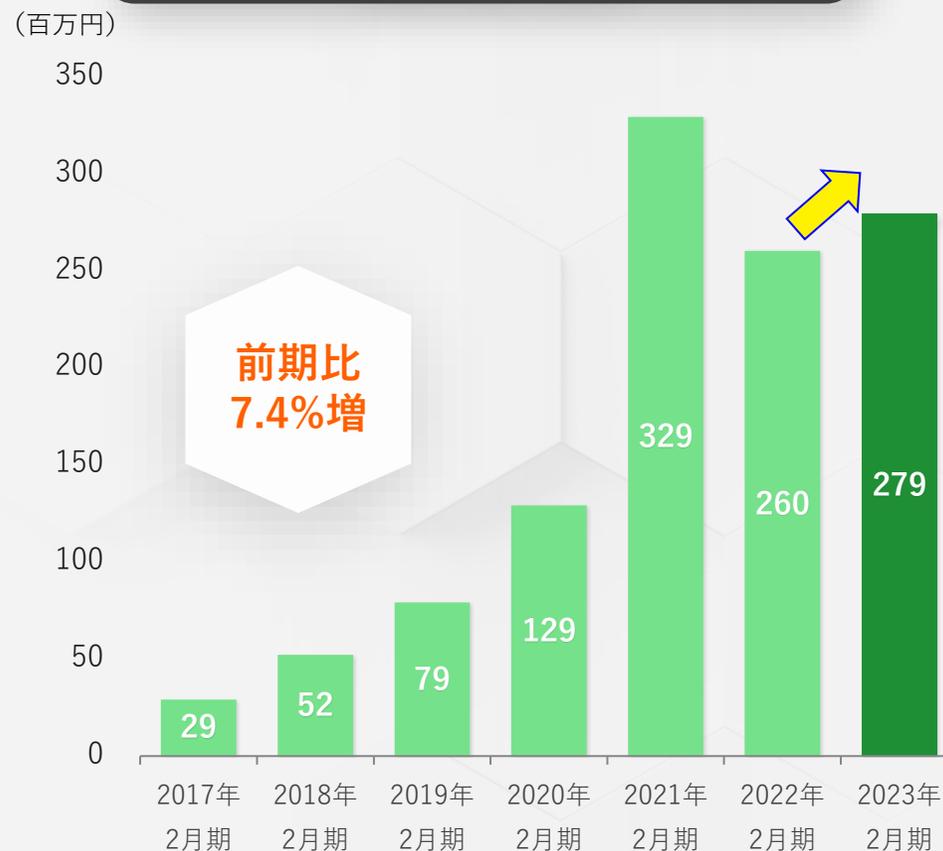
2023年2月期 業績予想 (当初予想から変更なし)

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 (当初予想から変更なし)

(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 進捗状況

(単位：百万円)

科目	2022年2月期 2Q累計実績	2023年2月期 2Q累計実績	前年同期比	2023年2月期 業績予想	進捗率
売上高	2,035	2,633	29.4%	5,243	50.2%
クラウドインテグレーション	679	755	11.1%	1,600	47.2%
MSP	263	321	21.9%	657	48.9%
クラウドライセンスリセール	1,091	1,556	42.6%	2,985	52.2%
売上総利益	367	528	43.7%	1,000	52.8%
売上総利益率	18.1%	20.1%	2.0pt	19.1%	—
営業利益	103	232	124.2%	281	82.6%
営業利益率	5.1%	8.8%	3.7pt	5.4%	—
経常利益	101	229	126.3%	279	82.2%
経常利益率	5.0%	8.7%	3.7pt	5.3%	—
当期純利益	69	157	126.7%	189	83.1%
当期純利益率	3.4%	6.0%	2.6pt	3.6%	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2022年2月期2Q累計については、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020/3/31)等を当1Qの期首から適用しております。

2023年2月期 下期の重点施策

人材採用の更なる強化

上期は下期及び来期に向けての施策準備を実施。
下期については上期に打った施策の効果が期待でき、エンジニアの採用増による人材紹介会社に対する紹介手数料の費用の増加を見込む。
また、求人サイトへの求人広告出稿など来期にむけての投資も積極的におこなう。

積極的にマーケティング施策を実行

リアルイベントなどが活性化されてきたことから、下期は、外部業者主催のIT イベント・セミナー（リアル、オンライン含む）への出展・参加を予定。
また広告や動画配信などマーケティング施策を積極的に実行していく。
当社サービスの認知度をアップし、更なる新規契約の獲得を目指す。

05. 成長戦略

- 01. 事業概要
- 02. 上期のトピックス
- 03. 第2四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

成長戦略①

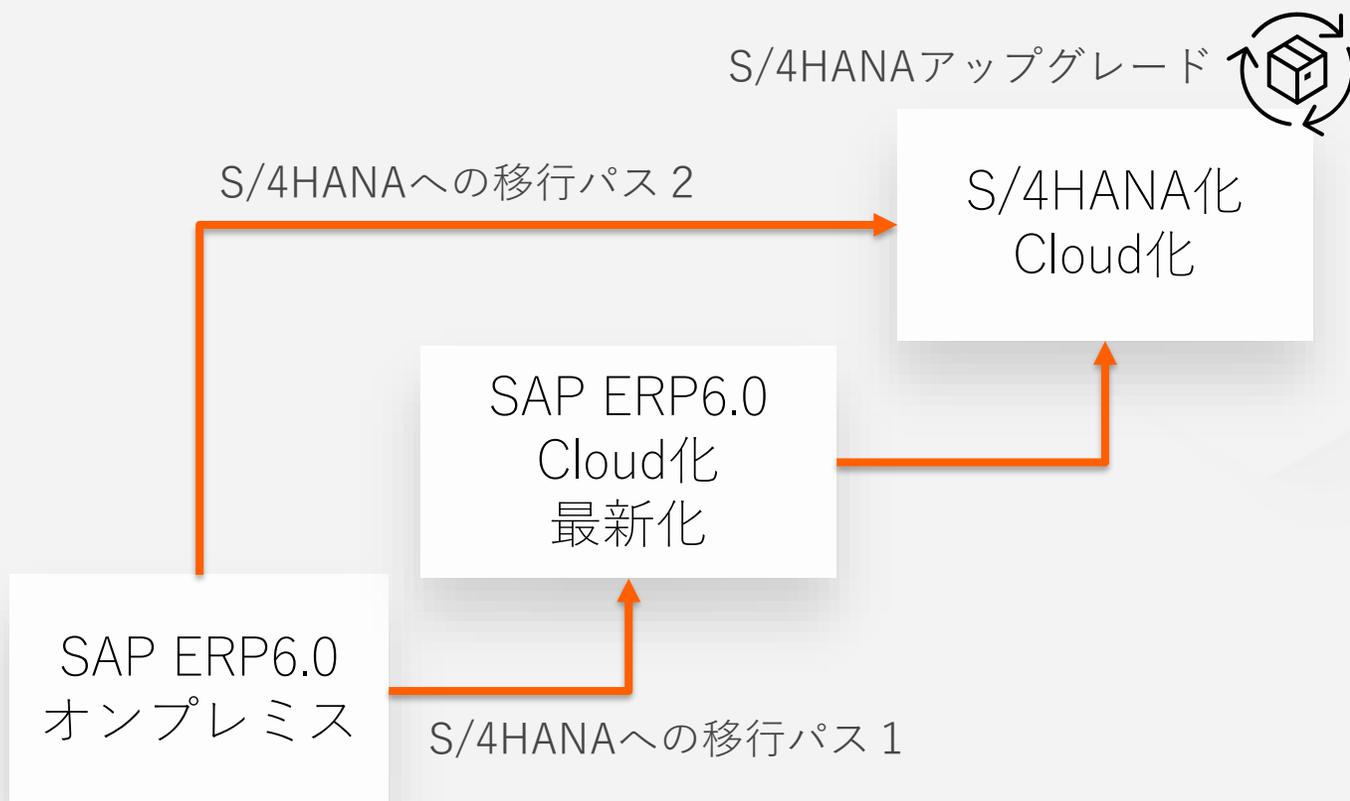
基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

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



3

S/4HANAは毎年新バージョンがリリースされます。4-5年サイクルでアップグレードが必要となり継続的なアップグレードのご支援を行います。

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

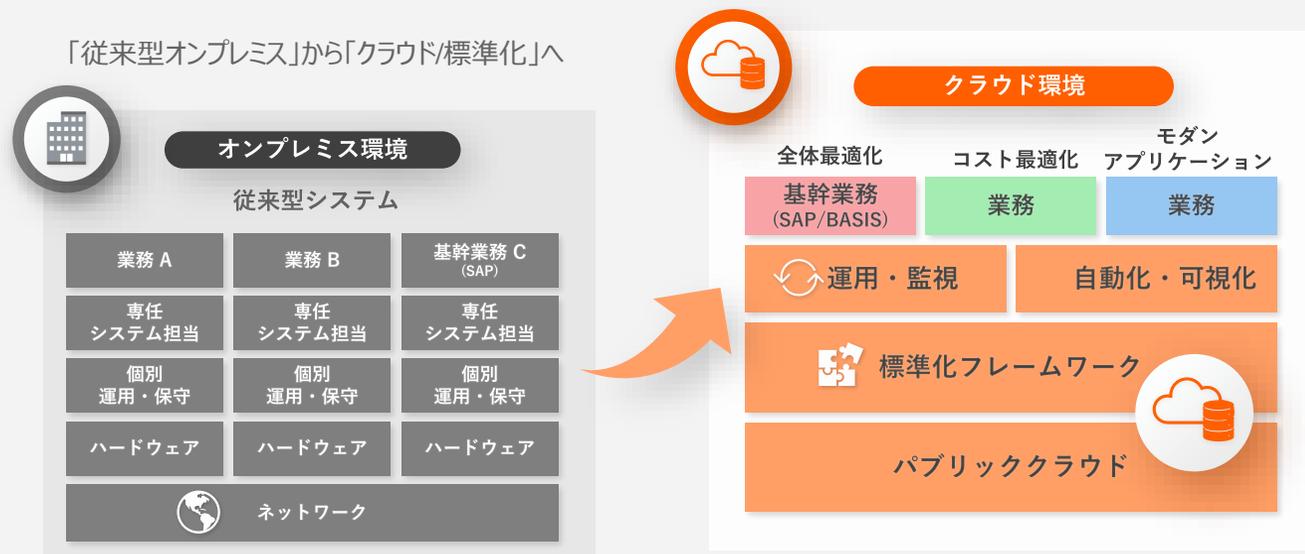
S/4HANA化の検討が未着手のお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスド・パッケージ）適用など実施を支援。安定して長く使える基盤を実現するとともに将来のS/4HANA化の準備を行います。

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② デジタルトランスフォーメーション

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

データ駆動を実現するデータ分析・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

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



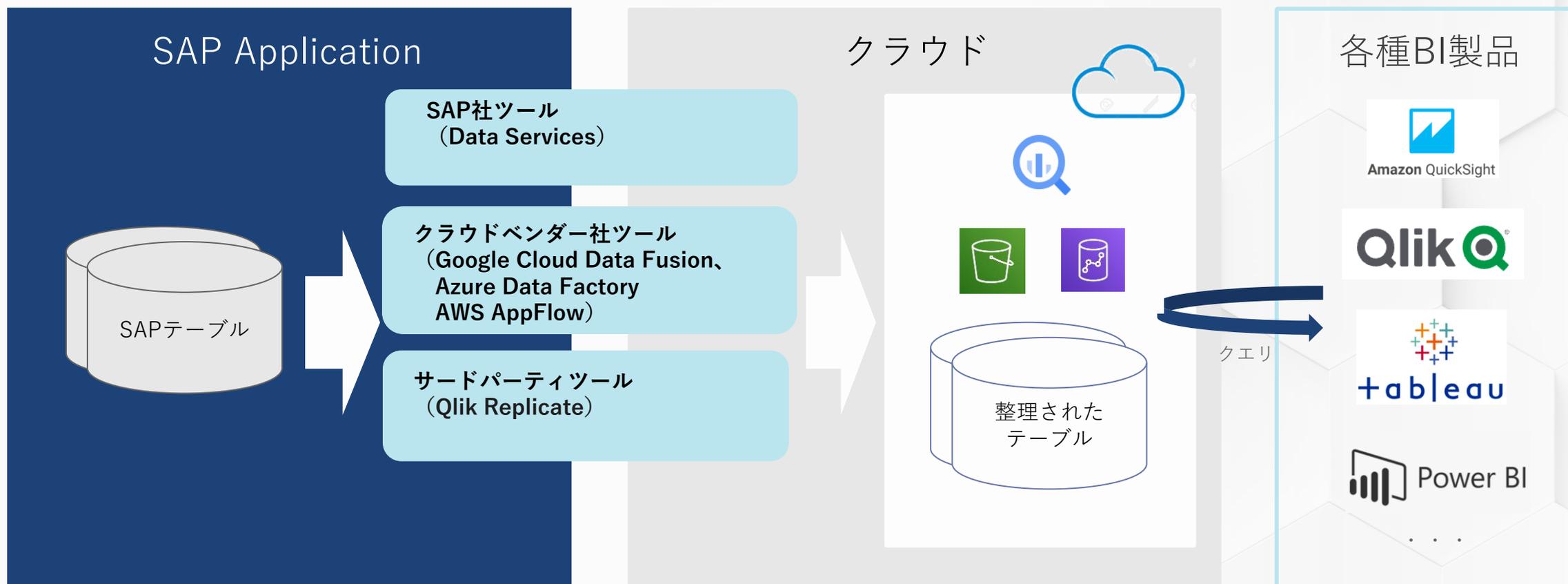
モダンアプリ開発

- アジャイル開発
- クラウドネイティブ・アプリケーション開発

SAP サラウンドソリューション

SAPデータの活用をクラウドテクノロジーやBI製品を活用して推進

SAP + マルチクラウドにより企業のデータ民主化・活用を推進





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

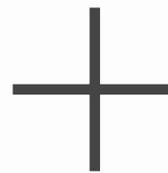


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

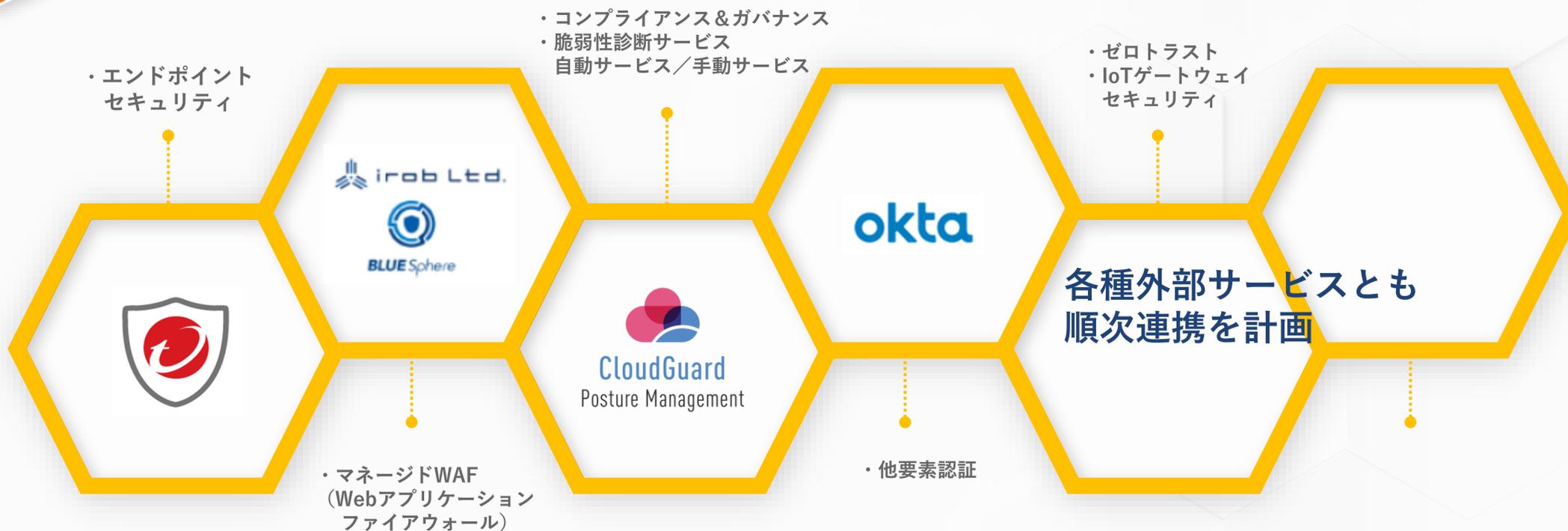
順次
リリース

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



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、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