



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3四半期 決算説明資料

株式会社 BeeX
2023年1月16日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 第3四半期決算概要
- 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11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	136名（2022年11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ティとして活動



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

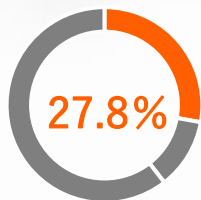
お客様のクラウド移行をご支援する、3つの事業を展開、マルチクラウド利用のニーズに対応しています

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

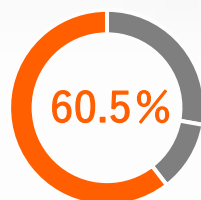


23年2月期第3四半期
累計の売上割合



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3四半期
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3四半期
累計の売上割合

02. トピックス

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 第3四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

トピックス① クラウドマイグレーションの推進

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移行コンピテンシーを取得

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



トピックス② クラウドマイグレーションの推進

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



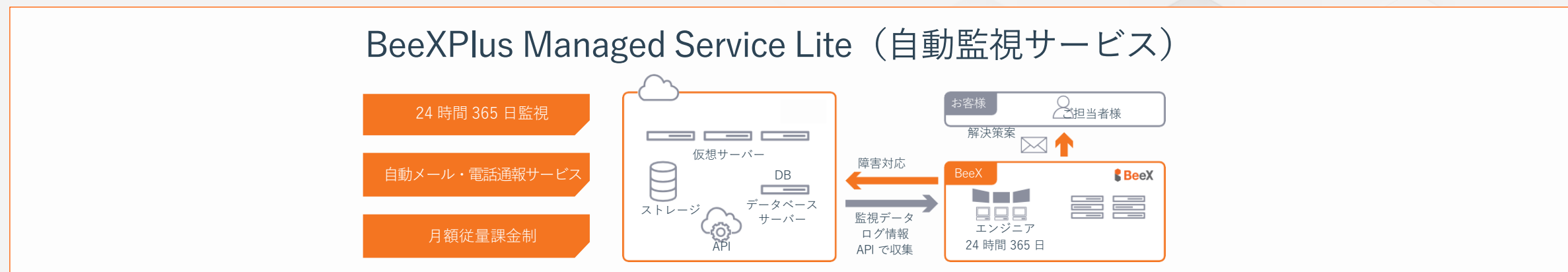
“私学の雄”として知られる早稲田大学は、2032年に迎える創立150周年に向けて、中長期計画「Waseda Vision 150」を策定し改革を進めています。その一環として同大学は、SAP ERP（ECC6.0）を導入し、研究支援・財務システムとして活用してきました。それから約3年が経ち、ハードウェアのリプレース時期を迎えたことから、運用性の向上やBCP対策の強化を目的に、Microsoft Azure（以下、Azure）への移行を決断しました。そこで同大学はBeeXを移行パートナーに指名。特殊な要件もありましたが、SAP ERPやAzureに精通したBeeXのサポートによりさまざまな課題を解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

トピックス③ 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

AWS、Azure、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



トピックス④ 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

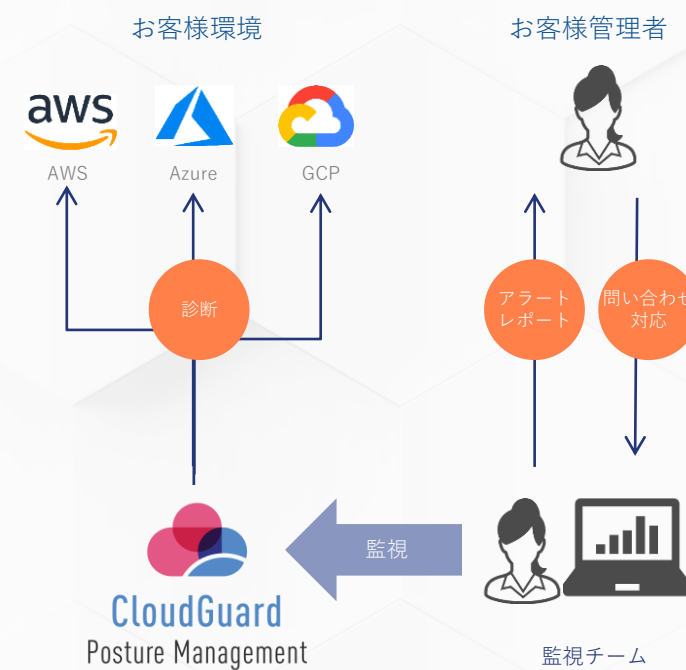
クラウド環境を監視し、緊急度の高いアラートは解析後10分以内に、お客様担当者へセキュリティ専門家の見解と共に通知いたします。

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。



優秀なIT人材の採用を加速化するための施策を導入

BeeX、優秀なIT人材の採用加速に向け、「入社前保有資格」を報奨金支給対象に追加

株式会社BeeX（本社：東京都中央区、代表取締役社長：広木 太、以下BeeX）はエンタープライズ企業のクラウド移行・活用ニーズの高まりを受け、創業当初から主にSAPを中心とした基幹システムのAWS、Microsoft Azure、Google Cloud 導入支援・移行やMSPサービス・ライセンスリセールをワンストップで提供するとともに、クラウド上でのアジャイル開発を用いたクラウドネイティブアプリ開発、エンタープライズ企業のデータ分析基盤の構築支援等を行ってきました。

BeeXは、社員が上記業務に関係するベンダー認定資格を積極的に取得することを奨励し、会社の技術、技能の水準向上を図るとともに、社員の自己研鑽を図ることを目的とした「資格取得援助制度」を2019年7月から運用してきておりますが、この度、「資格取得援助制度」における報奨金支給対象に「入社前保有資格」を追加することを発表します。

■「資格取得援助制度」の概要

本制度は、当社社員に対して、当社入社後、AWS、Microsoft Azure、Google Cloud、およびSAPにおける認定資格の受験料、並びに資格取得時の報奨金を支給するものです。

対象資格：当社が定めるAWS、Microsoft Azure、Google Cloud、およびSAPにおける認定資格

AWS：

- ・ Specialty
- ・ Professional

Microsoft Azure：

- ・ Azure Solutions Architect Expert
- ・ Azure Specialty

Google Cloud：

- ・ Professional

SAP：

- ・ Professional
- ・ Specialist
- ・ Associate

対象者：当社入社後に対象資格を取得した全社員（入社後取得者）

報奨金額：50,000円～/1資格

対象期間：実施中

03. 第3四半期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 第3四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

第3四半期決算概要

KPIハイライト

全体売上高（3Q累計）

売上高：**4,132**百万円
（前年同期比：32.9%増）

全体営業利益（3Q累計）

営業利益：**300**百万円
（前年同期比：69.6%増）

従業員数（3Q末）

従業員数：**136**名
（前期末：125名 11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

3Q末：**352**アカウント
（前年同期：234アカウント）

ストック比率*1

3Q累計売上高：**72.2%**
（前年同期：68.1%）

*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（3Q末）

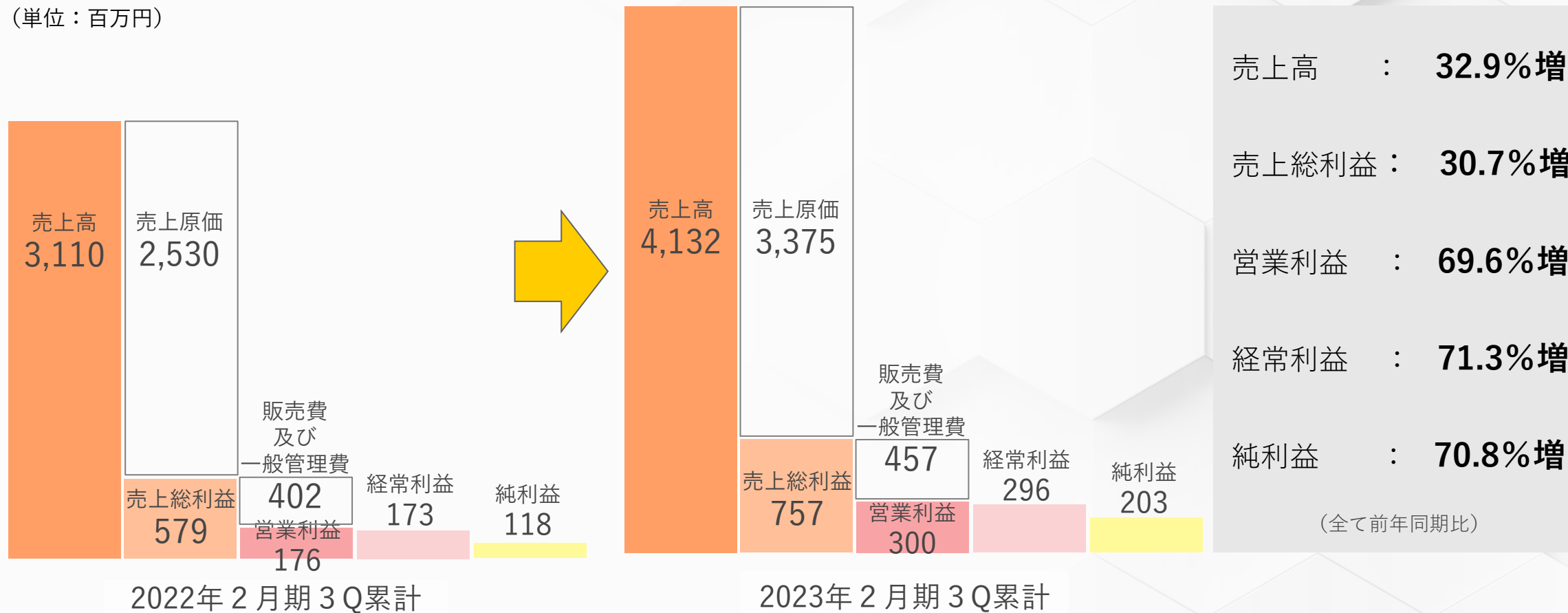
エンジニア比率：**80.1%**
（前期末：80.0%）

第3四半期決算概要

業績サマリ 前年同期比較

前年同期比で増収増益 3Q累計売上高は32.9%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) 「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3四半期決算概要

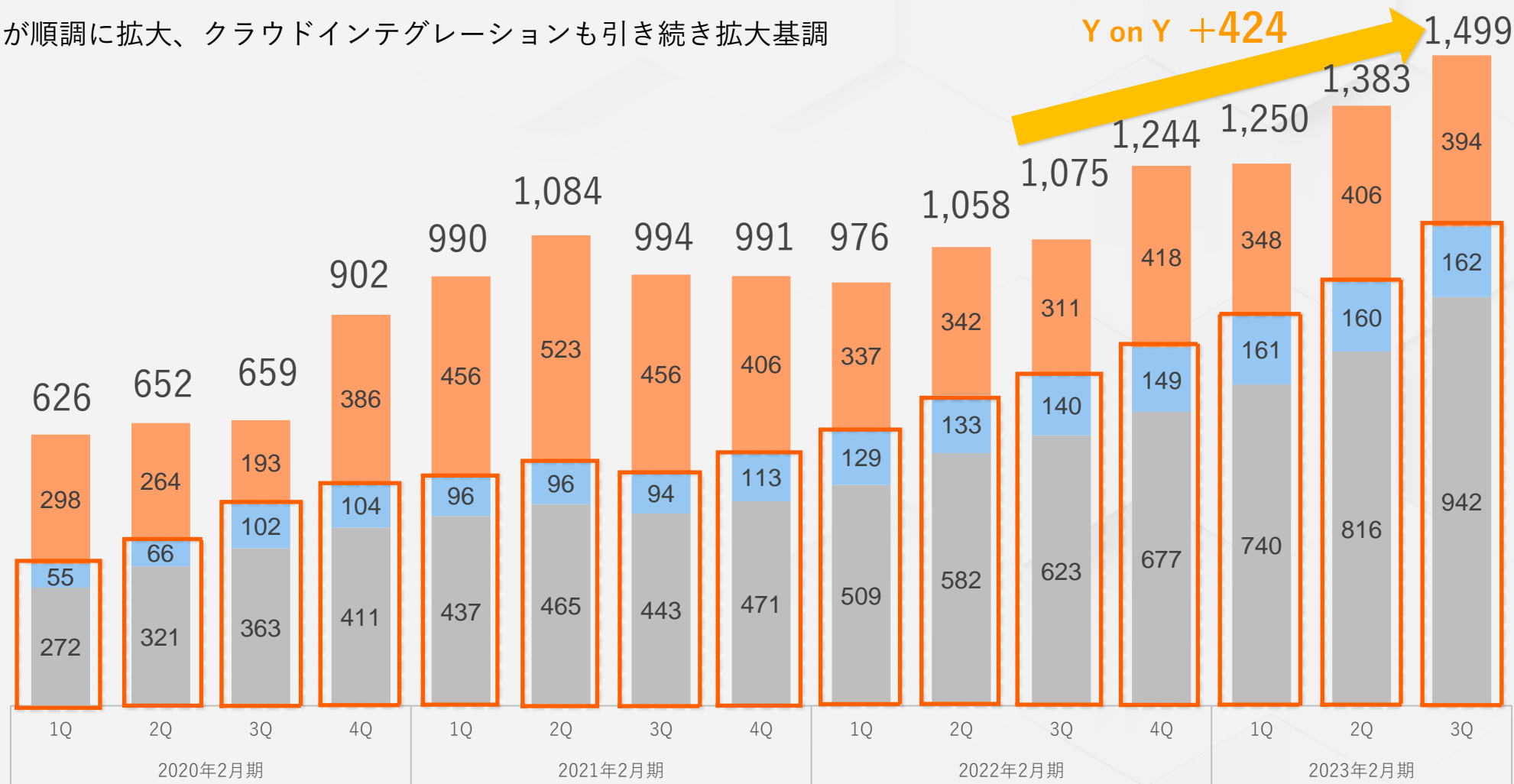
サービス別売上高

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

- 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。

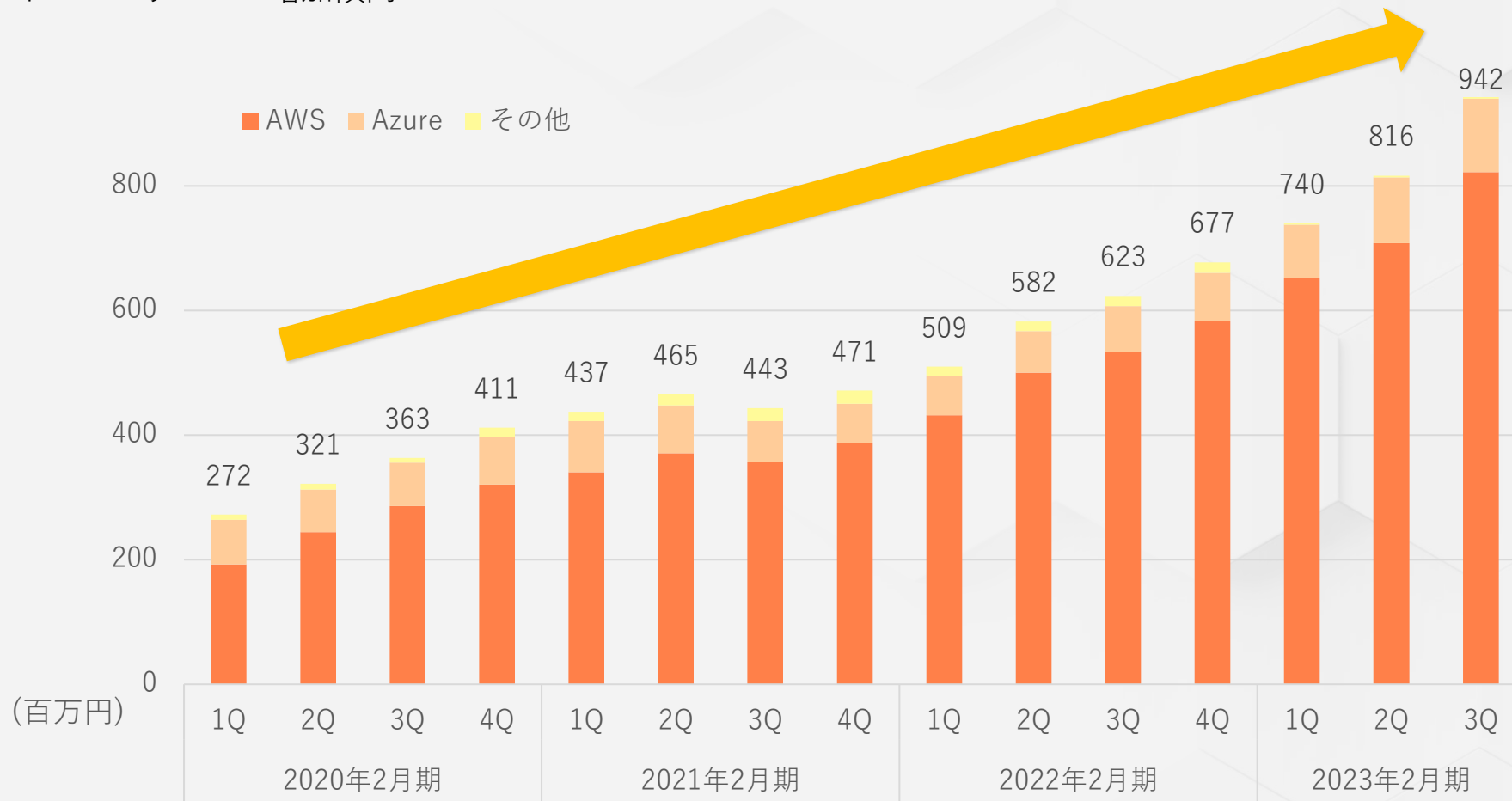
(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱いがあり、売上高が大幅に増えております。

(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3四半期決算概要

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



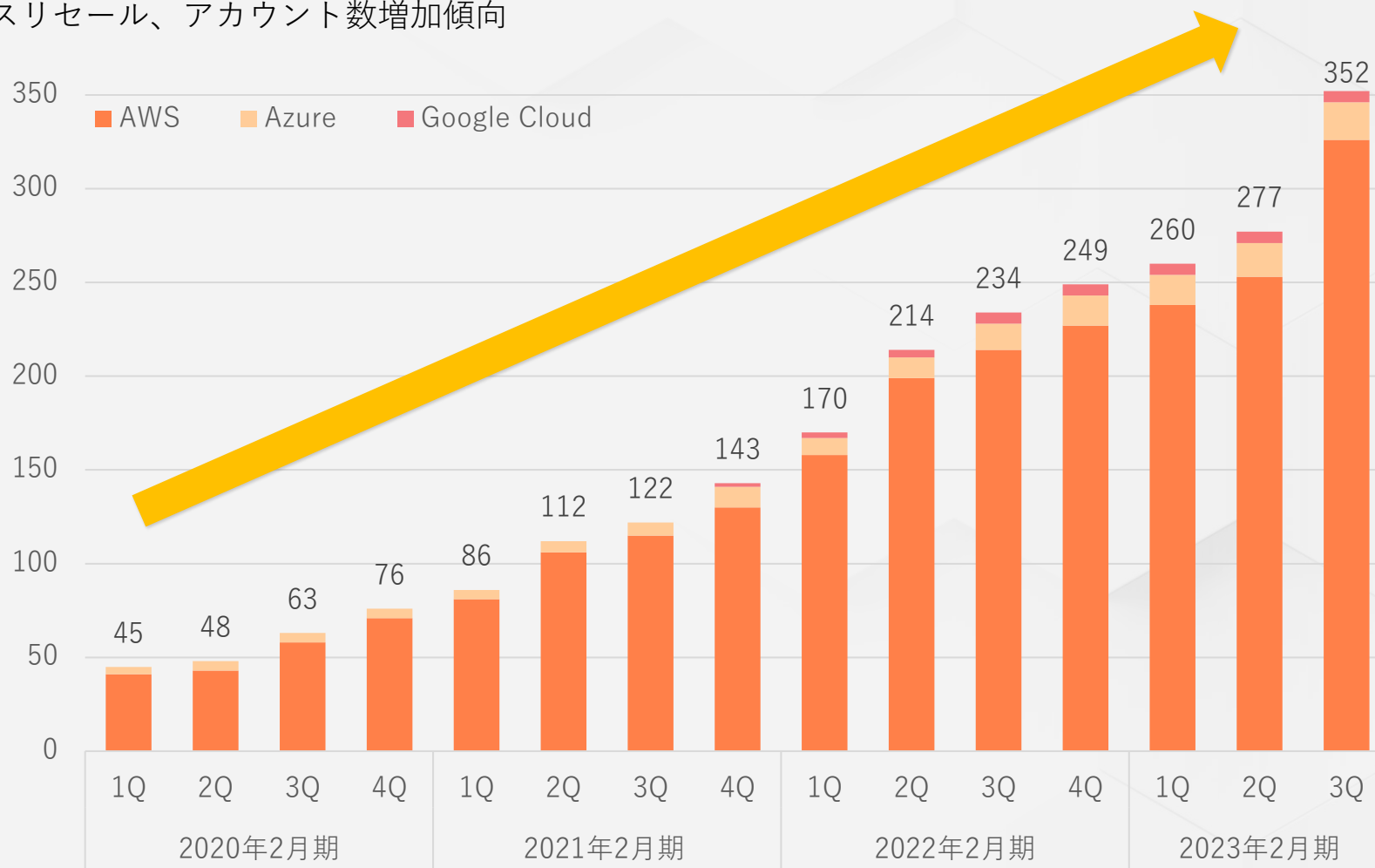
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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3四半期決算概要

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

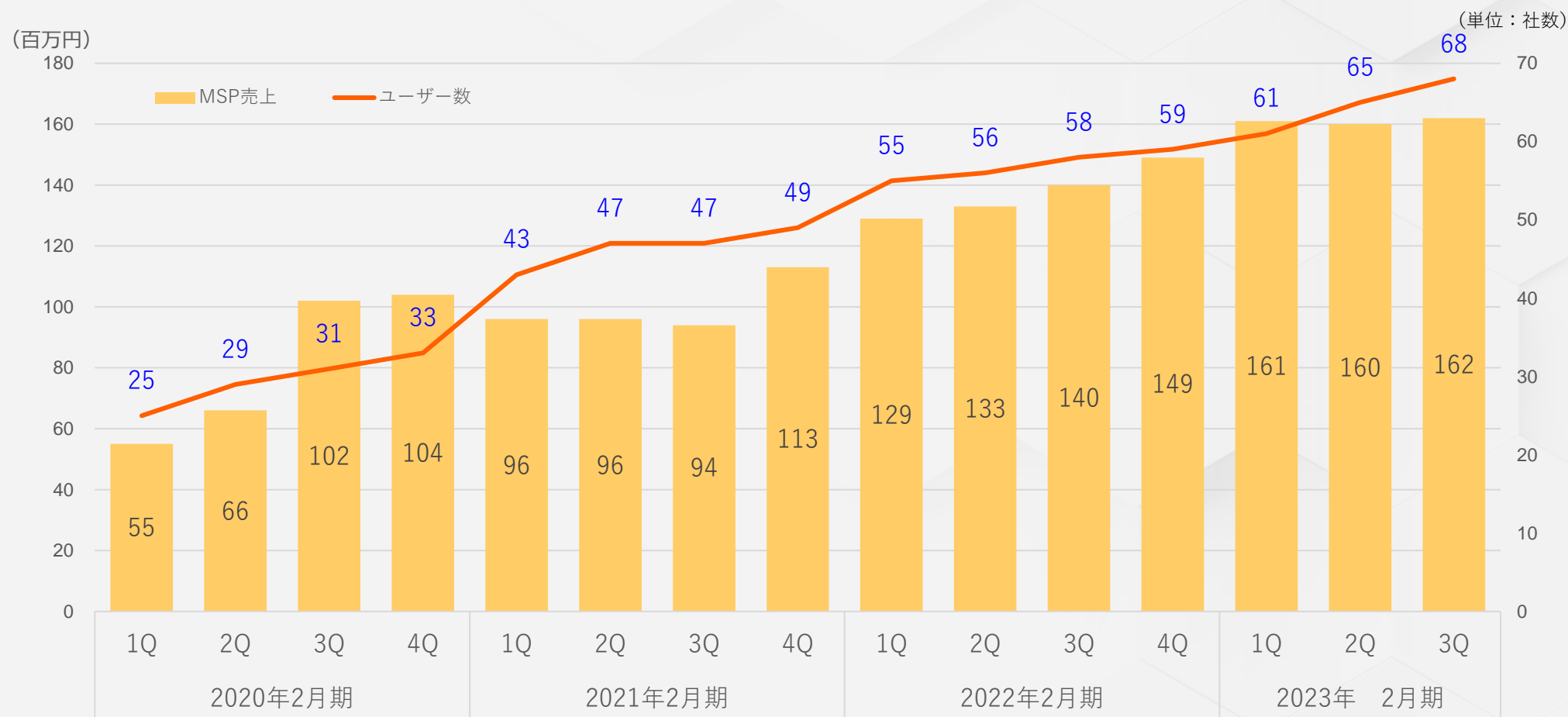


(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第3四半期決算概要

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。

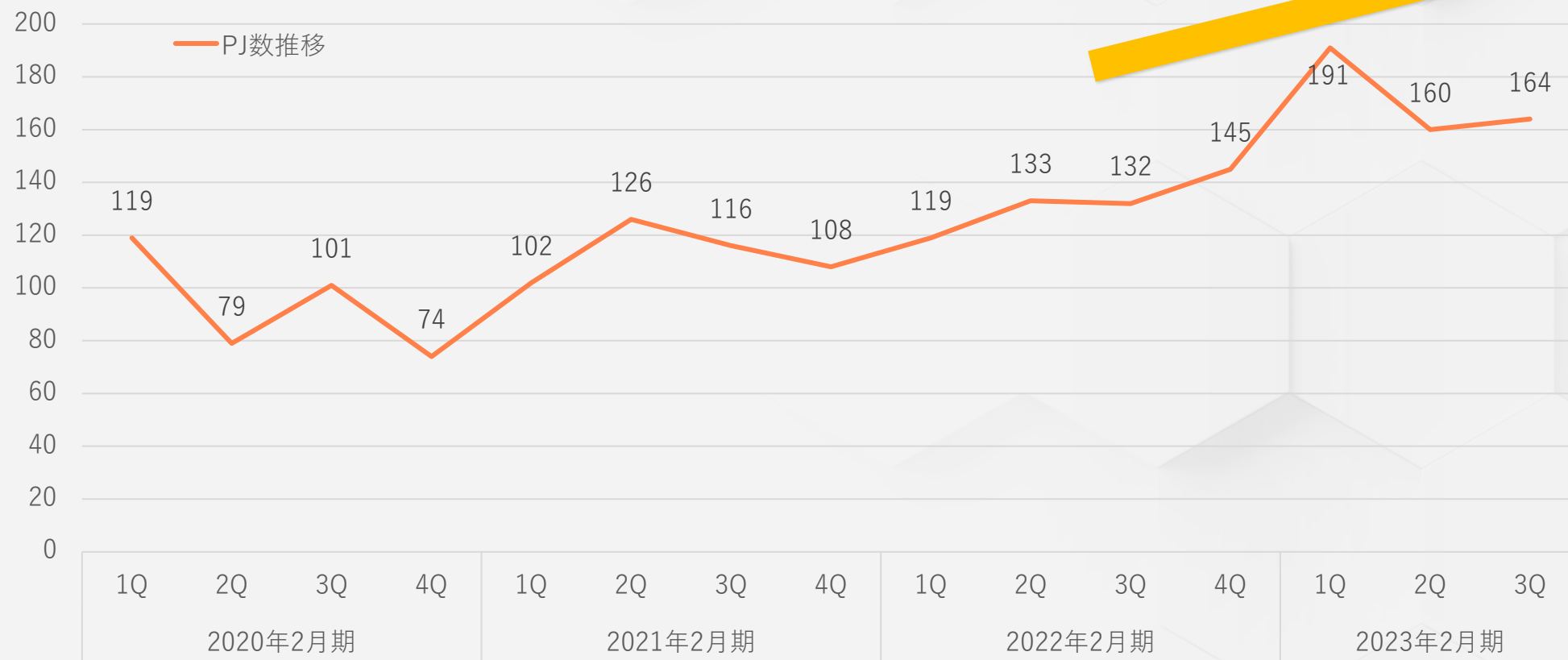
(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第3四半期決算概要

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

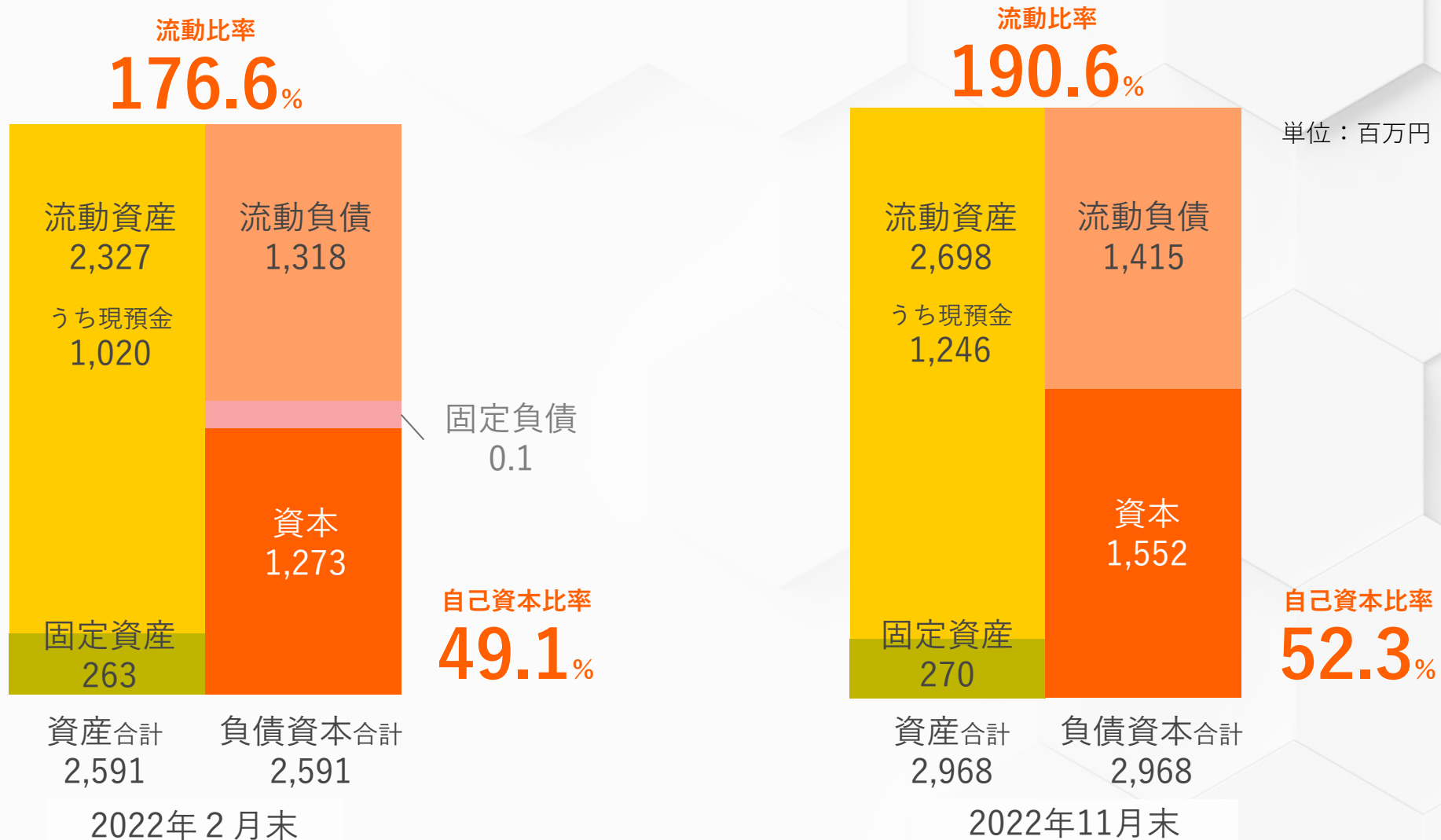
(単位：PJ数)



(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3四半期決算概要

貸借対照表の推移 ～健全な財務基盤～



(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. 21

04. 業績予想

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 第3四半期決算概要
- 04. 業績予想**
- 05. 成長戦略

業績予想

2023年2月期 業績予想の修正

(単位：百万円)

	2023年2月期 当初予想	2023年2月期 修正予想	増減額 対当初予想	増減率 対当初予想	2022年2月期 実績
売上高	5,243	5,669	425	8.1%	4,354
クラウドインテグレーション	1,600	1,619	18	1.1%	1,409
MSP	657	644	▲13	▲2.0%	553
クラウドライセンスリセール	2,985	3,405	420	14.1%	2,393
売上総利益	1,000	991	▲8	▲0.9%	821
売上総利益率	19.1%	17.5%	▲1.6pt	—	18.9%
営業利益	281	337	56	19.9%	274
営業利益率	5.4%	6.0%	0.6pt	—	6.3%
経常利益	279	336	56	20.4%	260
経常利益率	5.3%	5.9%	0.6pt	—	6.0%
当期純利益	189	233	43	22.9%	190
当期純利益率	3.6%	4.1%	0.5pt	—	4.4%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

修正の理由

クラウドライセンスリセールが売上高全体を牽引

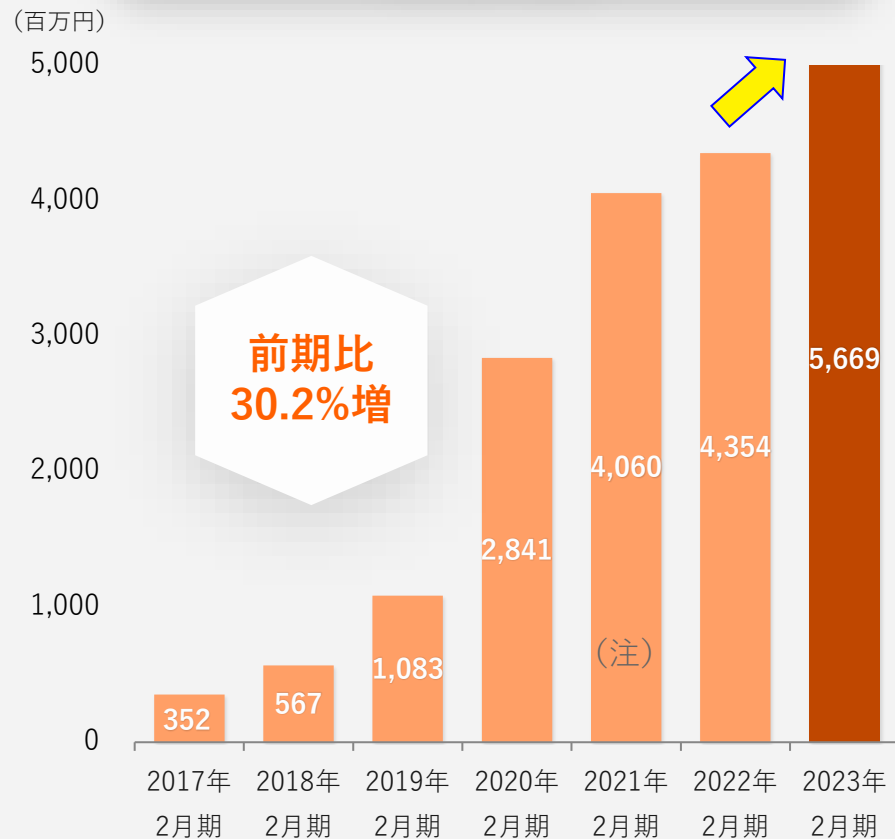
- 売上高については、クラウドライセンスリセール売上高が、契約数の増加スピードが好調だったことに加えて円安が追い風となり、売上高全体を牽引し、前回予想を約425百万円上回る見込みとなりました。
- 原価については、クラウドライセンスリセール売上高増加に伴う仕入高が当初想定を上回って推移したこともあり、原価全体としては当初想定を上回る見込みとなりました。
- 一方、販管費については、コスト管理を徹底したことが奏功し、費用を抑制できたことにより、当初想定を下回る見込みとなりました。
- 結果、営業利益が前回予想より約56百万円上回る見込みとなり、経常利益、並びに当期純利益につきましても前回予想を上回る見込みとなりました

業績予想

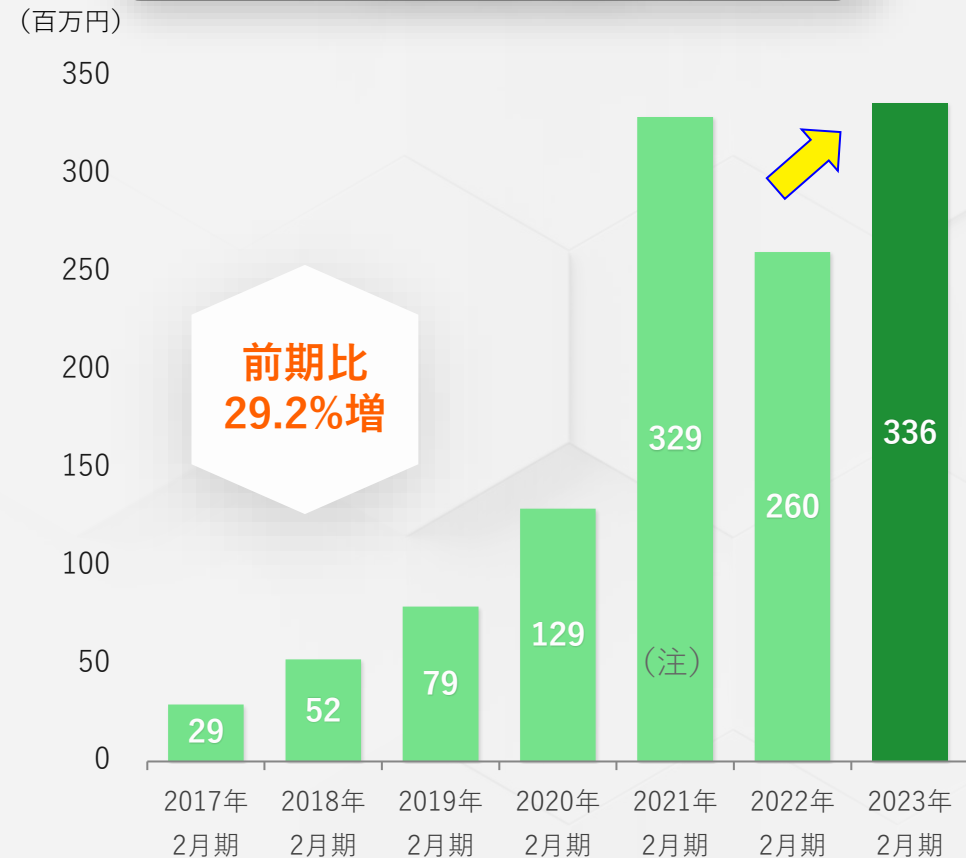
2023年2月期 業績予想 (修正後)

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いがあり、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 (修正後) 進捗状況

(単位：百万円)

科目	2022年2月期 3Q累計実績	2023年2月期 3Q累計実績	前年同期比	2023年2月期 業績予想	進捗率
売上高	3,110	4,132	32.9%	5,669	72.9%
クラウドインテグレーション	991	1,149	16.0%	1,619	71.0%
MSP	403	484	19.8%	644	75.2%
クラウドライセンスリセール	1,715	2,499	45.7%	3,405	73.4%
売上総利益	579	757	30.7%	991	76.4%
売上総利益率	18.6%	18.3%	△0.3pt	17.5%	—
営業利益	176	300	69.6%	337	88.8%
営業利益率	5.7%	7.3%	1.6pt	6.0%	—
経常利益	173	296	71.3%	336	88.2%
経常利益率	5.6%	7.2%	1.6pt	5.9%	—
当期純利益	118	203	70.8%	233	87.2%
当期純利益率	3.8%	4.9%	1.1pt	4.1%	—

(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。

05. 成長戦略

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 第3四半期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

成長戦略①

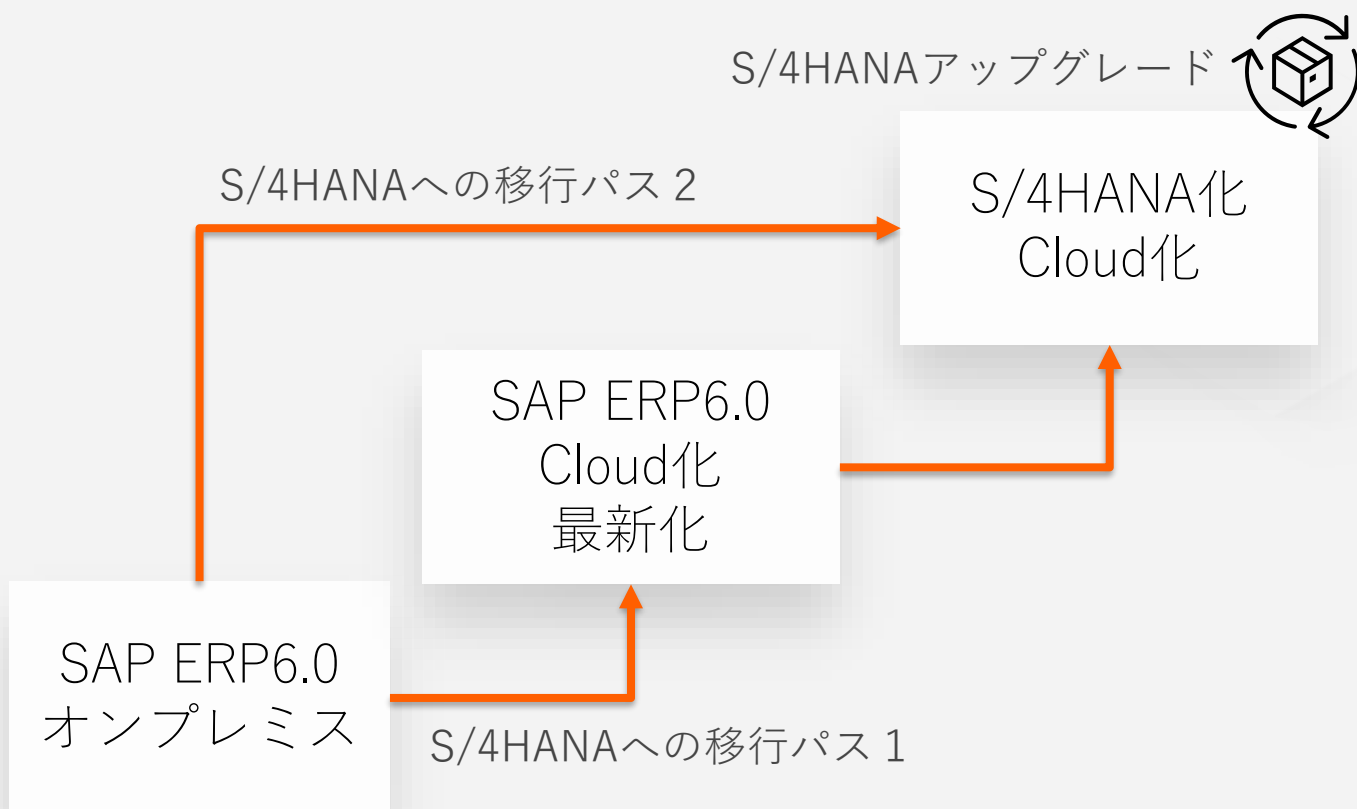
基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

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、延長サポートが22030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、いくつかの選択に迫られています。

S/4 HANA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

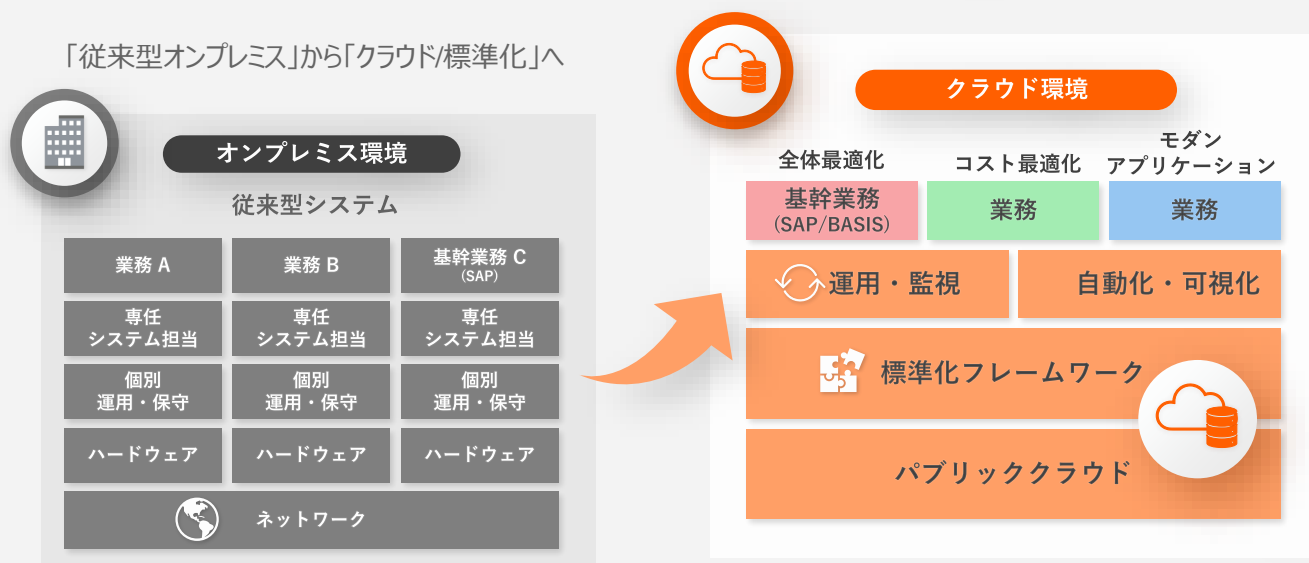
S/4HANA化の検討が未着手のお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスド・パッケージ）適用など実施を支援。安定して長く使える基盤を実現するとともに将来のS/4HANA化の準備を行います。

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

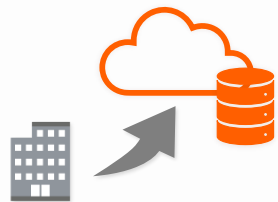
成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

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／分析

- 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



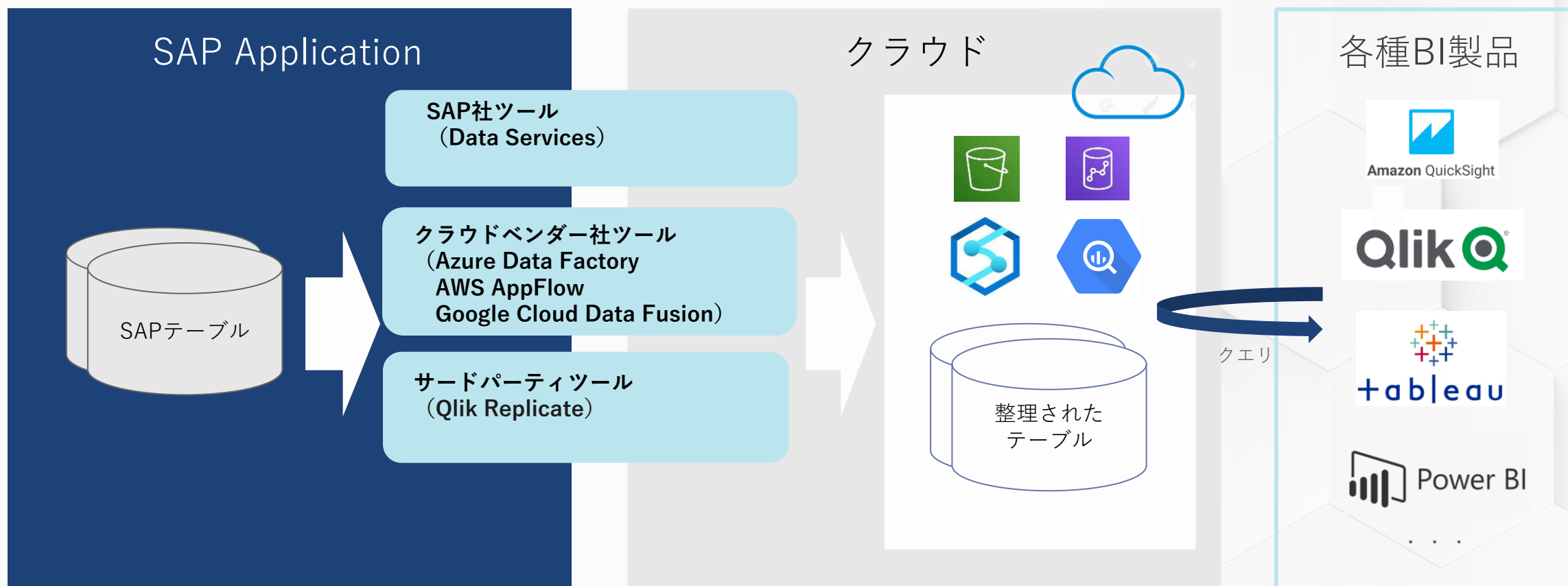
モダンアプリ開発

- 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活用・民主化を推進





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

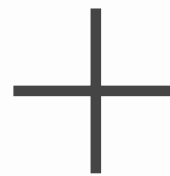


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

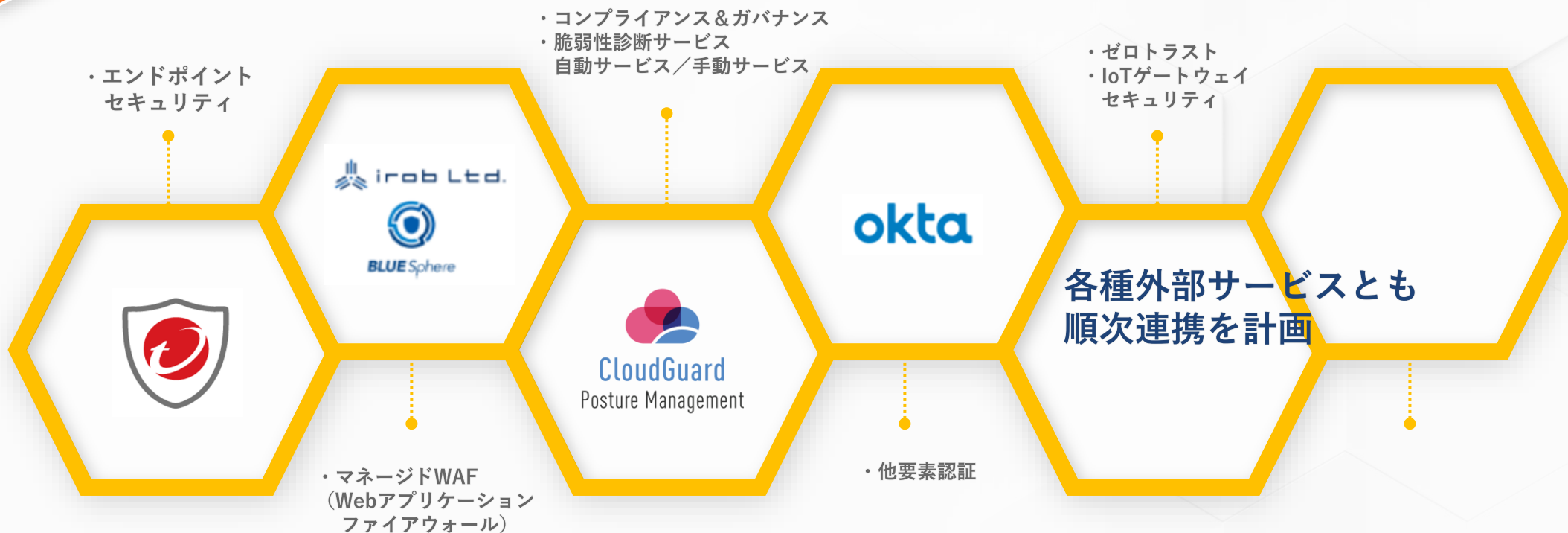
順次
リリース

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