



2023年6月期 第2四半期 決算説明会

株式会社ビーブレイクシステムズ
(東証グロース：3986)

2023年2月20日

目次



- 1 2023年6月期第2四半期 決算概要
- 2 2023年6月期 業績予想
- 3 成長戦略
- 4 参考資料（会社及び事業の概要）

1

2023年6月期 第2四半期 決算概要

2023年6月期第2四半期 決算概要

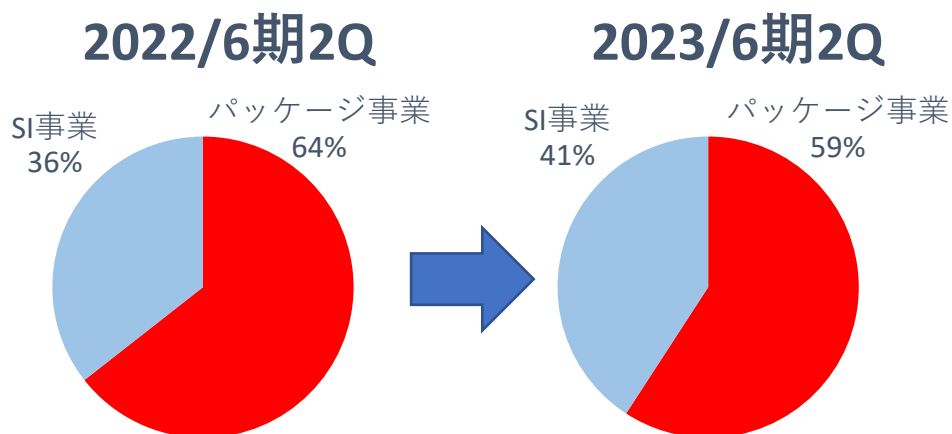


単位：百万円	2022/6期 2Q実績	2023/6期 2Q実績	前年同四半期比		2023/6期 2Q計画	計画比
売上高	652	692	+ 40	+ 6.2%	656	+ 5.5%
営業利益	106	108	+ 1	+ 1.3%	78	+ 38.1%
経常利益	106	108	+ 1	+ 1.2%	78	+ 38.1%
四半期純利益	80	81	+ 1	+ 1.6%	59	+ 37.3%

- パッケージ事業について、前期に受注した案件の稼働に伴い保守料が増加しましたが、既存ユーザーからの追加開発に関する受注が減少しました。
- システムインテグレーション事業は、パッケージ事業の減収に伴い、一部エンジニアをパッケージ事業から本事業にシフトさせたことから増収となりました。
- パッケージ事業の売上高の減少分はシステムインテグレーション事業でカバーできたことから、前年同四半期比で増収増益となりました。
- 計画比では、パッケージの開発において計画時より作業工数を大幅に削減できたことにより利益率が上昇したこと、及び、採用費・販売促進費等の支出が計画を下回ったことにより、営業利益、経常利益、四半期純利益が計画を大きく上回りました。

セグメント別売上

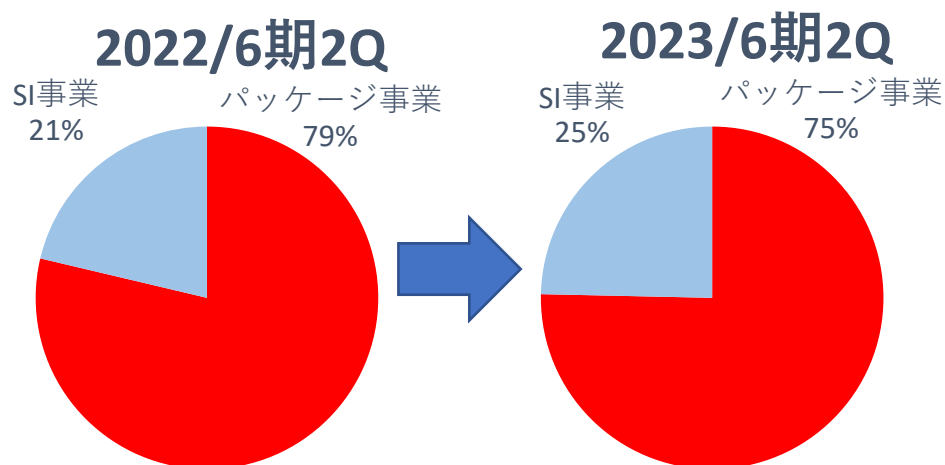
単位：百万円	2022/6期 2Q実績	2023/6期 2Q実績	増減額
売上高	652	692	+ 40
パッケージ事業	420	409	▲10
システムインテグレーション事業	232	282	+ 51



パッケージ事業の追加開発に関する受注の減少を受け、一部エンジニアをパッケージ事業からシステムインテグレーション事業にシフトさせたことから、両事業の構成比率の差は縮小しました。

セグメント別利益

単位：百万円	2022/6期 2Q実績	2023/6期 2Q実績	増減額
セグメント利益	247	259	+13
パッケージ事業	195	196	+1
システムインテグレーション事業	53	64	+11



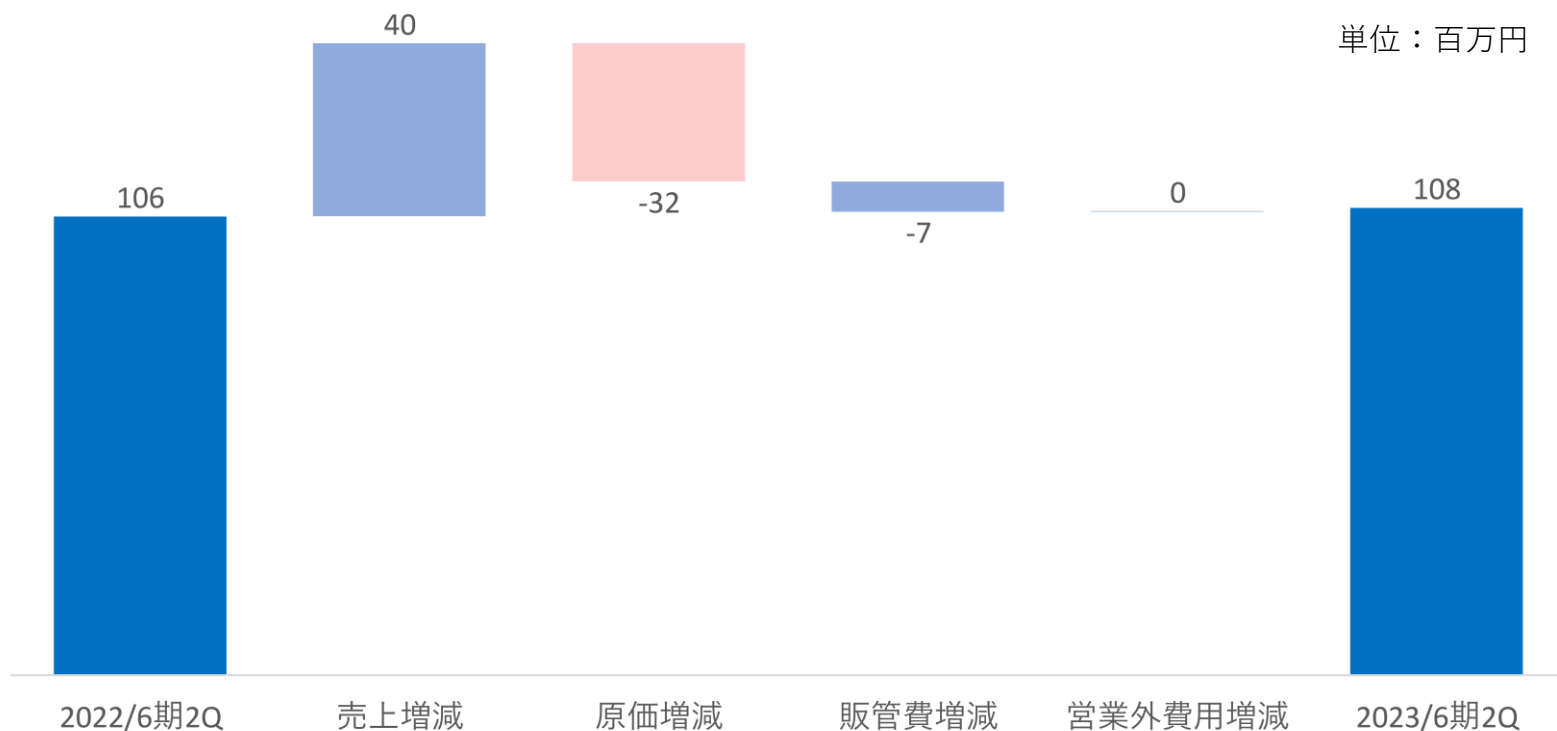
●パッケージ事業
追加開発の売上が減少しましたが、工数をあまり必要としない保守料等が増加したことから、増益となりました。

●システムインテグレーション事業
利益率は大きく変わらないものの売上高増加に伴い、増益となりました。

経常利益の増減要因



- システムインテグレーション事業の売上が増加した一方で、原価および販管費が増加したため、経常利益は小幅の増加となりました。
- 原価増は主に人件費や外注費の増加によるもの、販管費増は主に人件費の増加によるものであります。



トピックス：開発①



クラウドERP「MA-EYES」の機能拡張(アプリケーション部分)

メインターゲットである主要5業種※向けの機能拡張を継続して行っております。

※主要5業種＝システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

2023年6月期の主な開発実績：

1. ユーザー独自の分析キーによる分析機能の追加(対象9画面)
2. 操作ログ機能の拡張
3. メニュー表示機能の拡張
4. 承認・申請機能の拡張
5. 一部帳票のパフォーマンス改善

※その他、新規の帳票及び分析機能の設計・開発に着手



トピックス：開発②

MA-EYESの新バージョンの販売開始

開発を進めてきた「次世代MA-EYES」が完成し、前期より販売を開始しました。**販売は順調に推移しております。**

新バージョンは次世代の基盤技術を用いている為、以下の特長を有します。

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



<短期メリット>

案件毎の導入コストを抑えられ

利益率がアップ

顧客への導入のリスクが減り

赤字プロジェクト発生頻度が減少

<長期メリット>

長期利用可能な基盤技術を用いて

おり**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が

減り**対象業種追加が容易に**

トピックス：販売①



販売強化施策

- ✓ クラウドERP「MA-EYES」等が経済産業省・中小企業庁が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業費補助金（通称「IT導入補助金2022」）」の補助金対象ITツールとして登録されました。

IT導入補助金2022

令和元年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業
令和3年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業

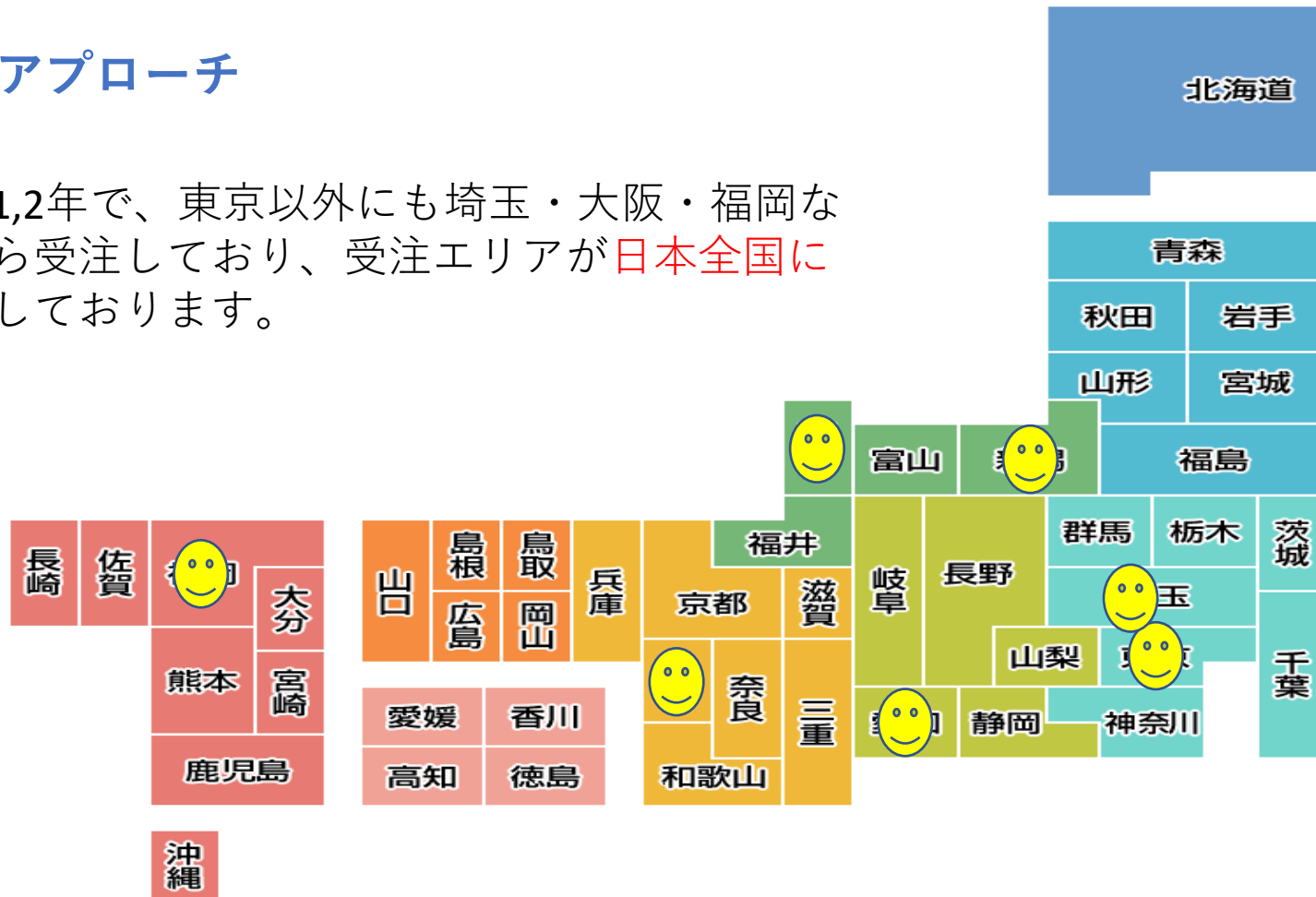
当社開催のセミナーが好調

- ✓ クラウドERP「MA-EYES」に、2023年10月施行予定の「適格請求書等保存方式（いわゆるインボイス制度）」対応機能を追加しました。
- ✓ 同新制度及び電子帳簿保存法に関するセミナーを定期的に行う。今期に入り200名超の申し込みがあるなど、今後のパッケージの需要増が見込まれます。

トピックス：販売②

地域アプローチ

ここ1,2年で、東京以外にも埼玉・大阪・福岡などから受注しており、受注エリアが日本全国に拡大しております。



トピックス：販売③

電子帳簿保存法対応クラウドサービス「ClimberCloud」との連携利用増提案・見積もり依頼も増加

株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・ビジネスブレインズが提供する「ClimberCloud」とクラウドERP「MA-EYES」との連携利用に関して、今期に入ってからも複数社が利用を開始しており、また、足元の提案・見積もりの依頼も増加しております。

「ClimberCloud」単体でも複数の新規顧客から受注しております。



トピックス：販売④

フリーランス専門の案件紹介サイト「Humalance」の成約件数が増加

- ✓ エンジニアを必要とする企業案件の**新規開拓**が**好調**だったため、ITフリーランスとの最適な**マッチング**が**好調**に推移し、システムインテグレーション事業の**売上・利益増**に**貢献**しております。



あなたに合った案件探しのお手伝いをするミィ♪

Humalance イメージキャラクター「ヒューミィ」

2

2023年6月期 業績予想

2023年6月期業績予想

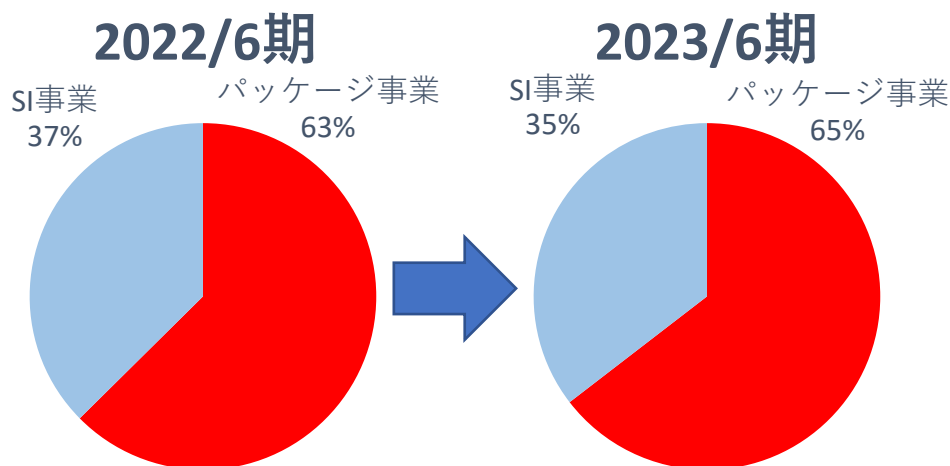


単位：百万円	2022/6期 実績	2023/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,263	1,343	+ 80	+ 6.3%
営業利益	154	170	+ 16	+ 10.7%
経常利益	154	170	+ 16	+ 10.6%
当期純利益	117	128	+ 11	+ 9.6%

- 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、コロナ禍が終息に向かうことで販売環境もより好転するものと見込んでおります。
- 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おります。
- 上記により、売上高は過去最高になるものと見込んでおります。
- 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ものと見込んでおります。

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んでおります。
- 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を見込んでおります。

配当



- 当社は財務の健全性、競争力強化に向けた投資機会等を踏まえた内部留保の重要性に留意しつつ、業績に応じた配当を実施することを方針とし、基本的に配当性向10%~15%を目標としております。
- 2023年6月期につきましては、上記基本方針より、配当予想を2022年6月期と同額の1株当たり12円としております。

	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期	2023/6期 (予想)
1株当たり配当	12.0円	12.0円	12.0円	12.0円	12.0円
配当性向	16.5%	17.7%	20.2%	15.8%	14.4%

自己株式取得について



- 当社は経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の遂行を可能とするため、自己株式を取得することを取締役会にて決議しました。
- 2023年1月末時点での取得株数の累計は9,600株です。

自己株式取得の決議（2022年11月14日）

- 取得株式総数：15,000株（上限）
（発行済株式総数に対する割合0.98%）
- 取得株式総額：26,000,000円（上限）
- 取得期間：2022年11月15日から2023年2月28日（予定）

3

成長戦略

市場動向①

DX（デジタルトランスフォーメーション）



- スウェーデンのウメオ大学、エリック・ストルターマン教授が2004年に提唱。日本政府においても経済産業省や総務省が中心になり、DXを積極的に推進。
- 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
- ビーブレイクシステムズの対応：
企業の業務効率化による競争優位性確立 → パッケージ事業
ITによる企業の業務変革のサポート → システムインテグレーション事業

企業のDX≡当社事業

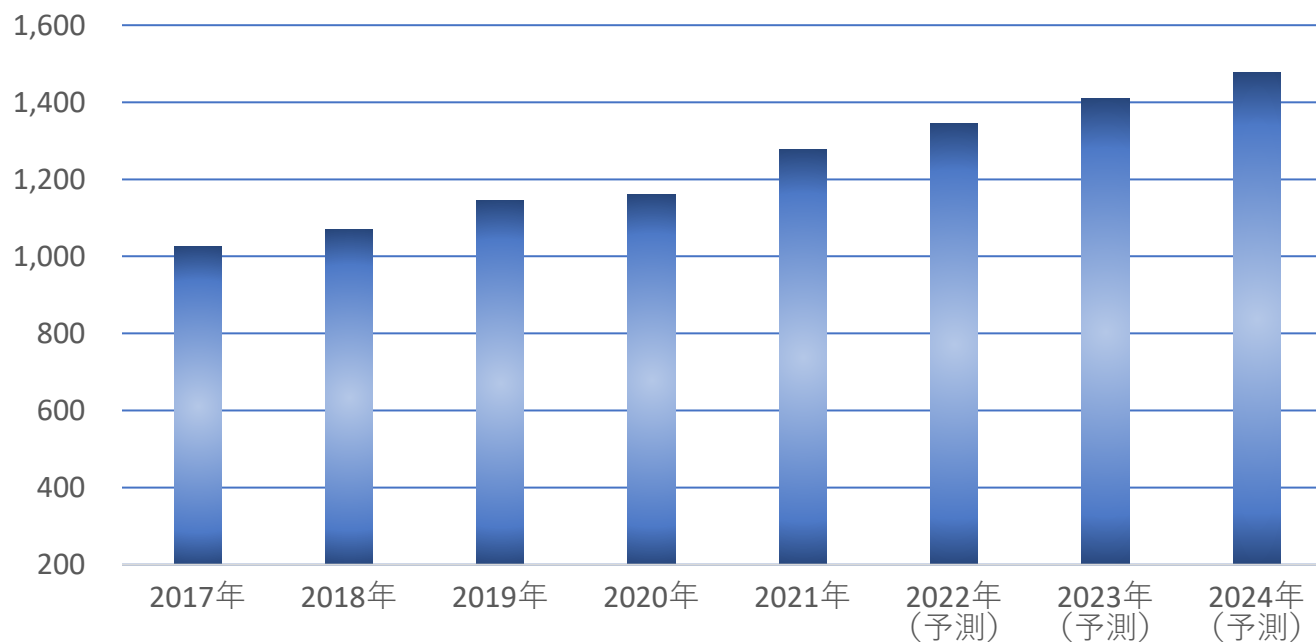
市場動向②

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）

市場動向③

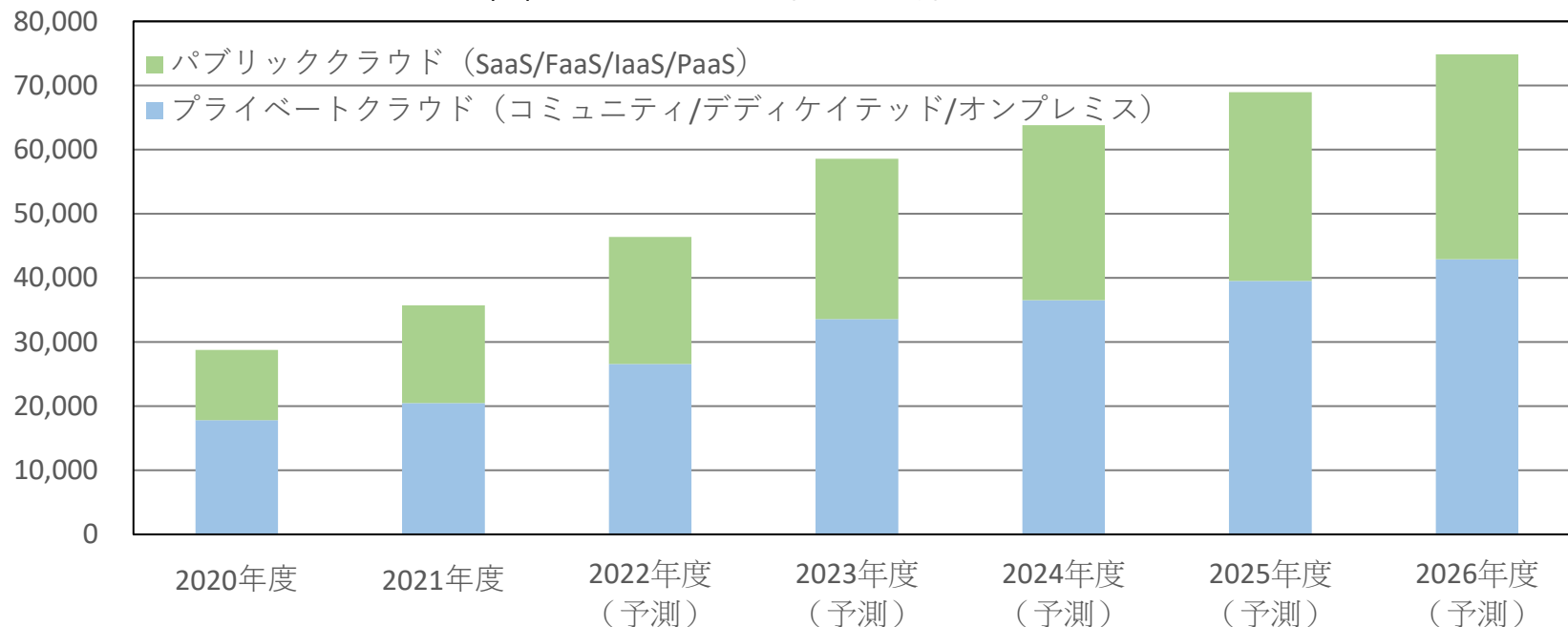
国内クラウドサービス市場



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 実績と予測

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）

成長戦略① - 1

事業ポートフォリオ

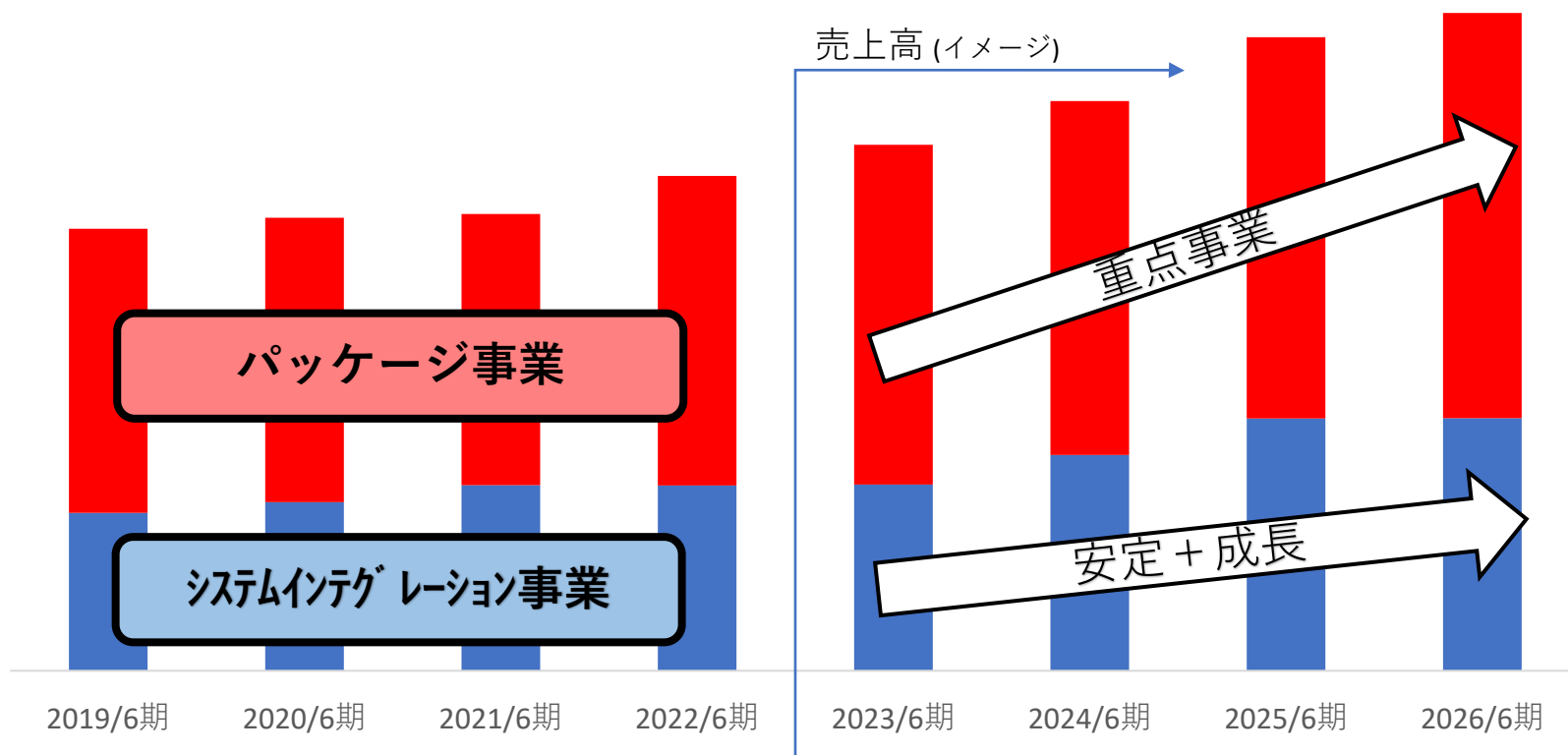


パッケージ事業

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



成長戦略① - 2

事業ポートフォリオ



●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、特にシステム業では受注時トップシェアを目指す（一括版は当社が得意な中堅以上の案件、SaaS版はノンカスタマイズ版に注力）
- ★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PKG新規受注機会拡大、関連商材売上・利益拡大

●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

優先対応事項 = ★

成長戦略②

パッケージ事業のアクション



サービス業以外
全業種

サービス業5業種以外向けの拡販に
メドがついた後、長期的に参入
【対象：約14,700社】

未参入

サービス業
5業種以外

5業種以外の業種向け機能開発着手
※MA-EYESの構造上、業種追加は比較的容易
見込み客名簿の拡充など
マーケティング活動の強化
【対象：約41,600社】

本格参入前
有望市場

サービス業
主要5業種
(システム, 派遣, 広告,
インターネット, コンサル)

需要を捉えた機能の追加・拡張
営業要員の拡充・教育
全国での拡販
【対象：約8,600社】

現在の
主戦場

小企業
(30~99人)

中企業・中堅企業
(100~999人)

大企業
(1000人以上)

出展：「平成28年経済センサス-活動調査」 (総務省統計局)

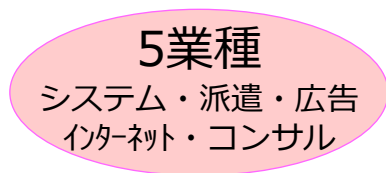
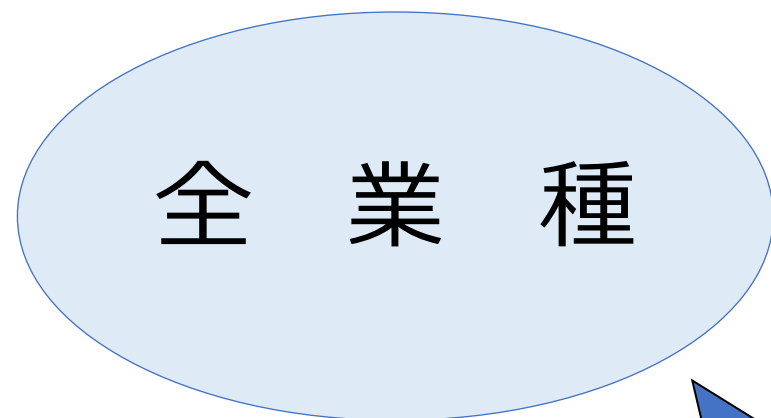
成長戦略③

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）



成長戦略④

関連商材によるビジネス拡大



基幹システムのERPを中心に拡販

RPA

Windows操作ロボット
WinActor

グループウェア

desknet's NEO

【基幹業務システム】

クラウドERP

MAEYES

BtoBプラットフォーム 請求書

請求書

ID
管理

TrustLogin
byGMO

財務会計

電子データ保存/電帳法

Climber
Cloud

MJSLINK NX Plus
Galileopt NX Plus
SuperStream-NX
奉行ERP
PCAクラウド

成長戦略⑤

システムインテグレーション事業のアクション



強み

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

高い技術力

- 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

アクション

- Humalanceによりスキルの高いビジネスパートナーを確保
- 社員技術者のアサイン増・社員教育に注力
→高スキル技術者により既存取引先を深耕し売上利益拡大
- Humalanceコネクト(転職エージェントサービス)で高スキル求職者確保
→人材紹介ビジネスの拡大

成長戦略⑥

営業組織・マーケティング体制の強化



1

パッケージ販売ルートの新設・強化

1. 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」など取扱い商材を拡大
- ・ 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

具体的アクションおよび進捗



1

MA-EYESの新規受注

主要5業種のシェア拡大、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

受注単価が上昇傾向にあり、2023/6期も多くの案件を計画以上の単価で受注。SaaSはコロナ禍の営業制約乗り越え受注が回復傾向

2

MA-EYESのリポート受注

利益率の高いリポ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を確保

前期の様な大規模追加開発の受注はないものの、小規模案件の積み上げにより計画に近い売上は確保

3

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、及び、既存取引先との取引深耕

パッケージ事業からのリソース供給により売上・利益ともアップ。Humalanceによる外部リソース活用の増加も貢献

4

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

前期は電帳法・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。当期も開発リソースを確保の上で開発を継続

5

その他

大規模失敗案件の防止

大規模失敗案件は発生していない

4

参考資料 (会社及び事業の概要)

会社概要



(2022年6月末時点)

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
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

1 パッケージ事業

・クラウドERP **MAEYES** の開発および販売

【一括導入版】

指定の環境にインストールして利用
“開発規模”によって価格を決定

初期導入費用・・・1000～3000万円*
保守費用・・・・・・・・初期費用に連動
追加開発費用・・・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
“利用者数”に応じて料金変動

初期導入費用・・・0～500万円*
月額利用料・・・・・・・・利用者数に連動
追加変更費用・・・作業量に依存

*金額は目安であり、この範囲外のものもあります

フロー型売上 = 初期導入費用

ストック型売上 = 保守費用、月額利用料、追加開発費用

2 システムインテグレーション事業

- ・顧客現場への常駐によるシステム開発支援
- ・常駐する技術者のスキル・経験年数等により月額単価が決定
- ・契約は1ヶ月単位で、稼働時間によって請求額が変動

両事業の比較・位置付け



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%)	利益	108百万円 (24%)
43.9%	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)

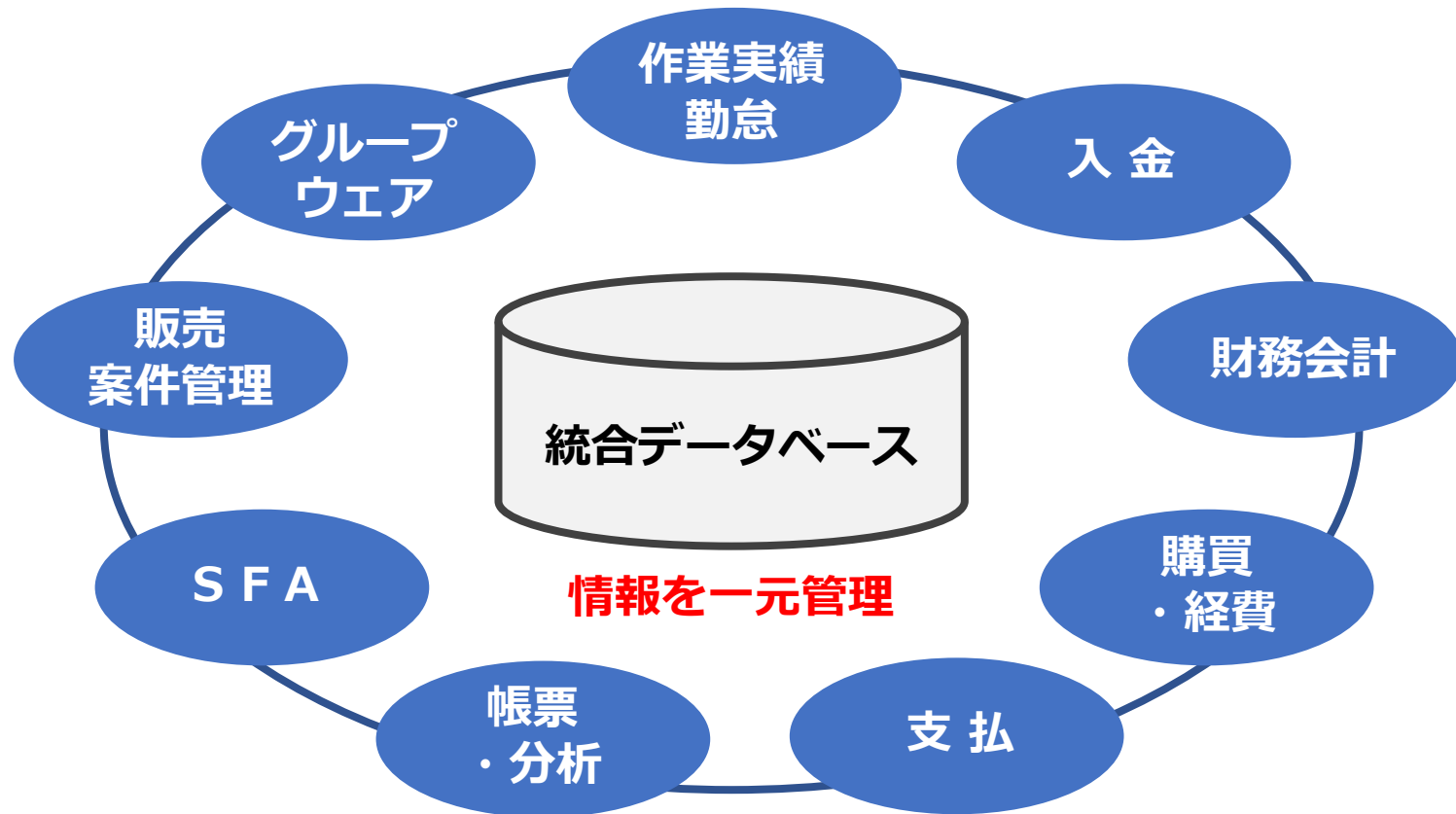
*配置人員数は、2022年6月末時点、その他は2022/6期実績

■ 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忙**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

「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「MA-EYES」とは



・クラウドERP **MA-EYES** (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

MAEYES 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
 - 東京証券取引所の上場企業およびその子会社・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（一部）

システム開発



インターネット



Internet Initiative Japan

楽天



広告



CommerceLink



Supership



コンサルティング



An instinct for growth™



本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述につきましては、現時点における情報に基づいて判断したものです。予測や前提を含んだ内容となっておりますので、今後の市場環境や経済動向の変化によって、実際の業績が本資料と異なる可能性があります。

本資料は、投資家の皆様が如何なる目的にご利用頂いた場合においても、ご自身の責任とご判断においてご利用頂くことを前提にご提示させて頂くものであり、当社は如何なる場合においてもその責任は負いません。