



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 BeeX（東証グロース：4270）

2023年4月28日

01. Our Vision

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

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）を共に歩む真のパートナー

※ 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

02. 会社概要

01. Our Vision
02. 会社概要
03. 事業内容・事業収益
04. 市場規模・競合環境
05. 競争力の源泉
06. 事業計画・成長戦略
07. 事業遂行上のリスクと対応方針
08. Appendix
09. 免責事項

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（2023年2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	140名（2023年2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

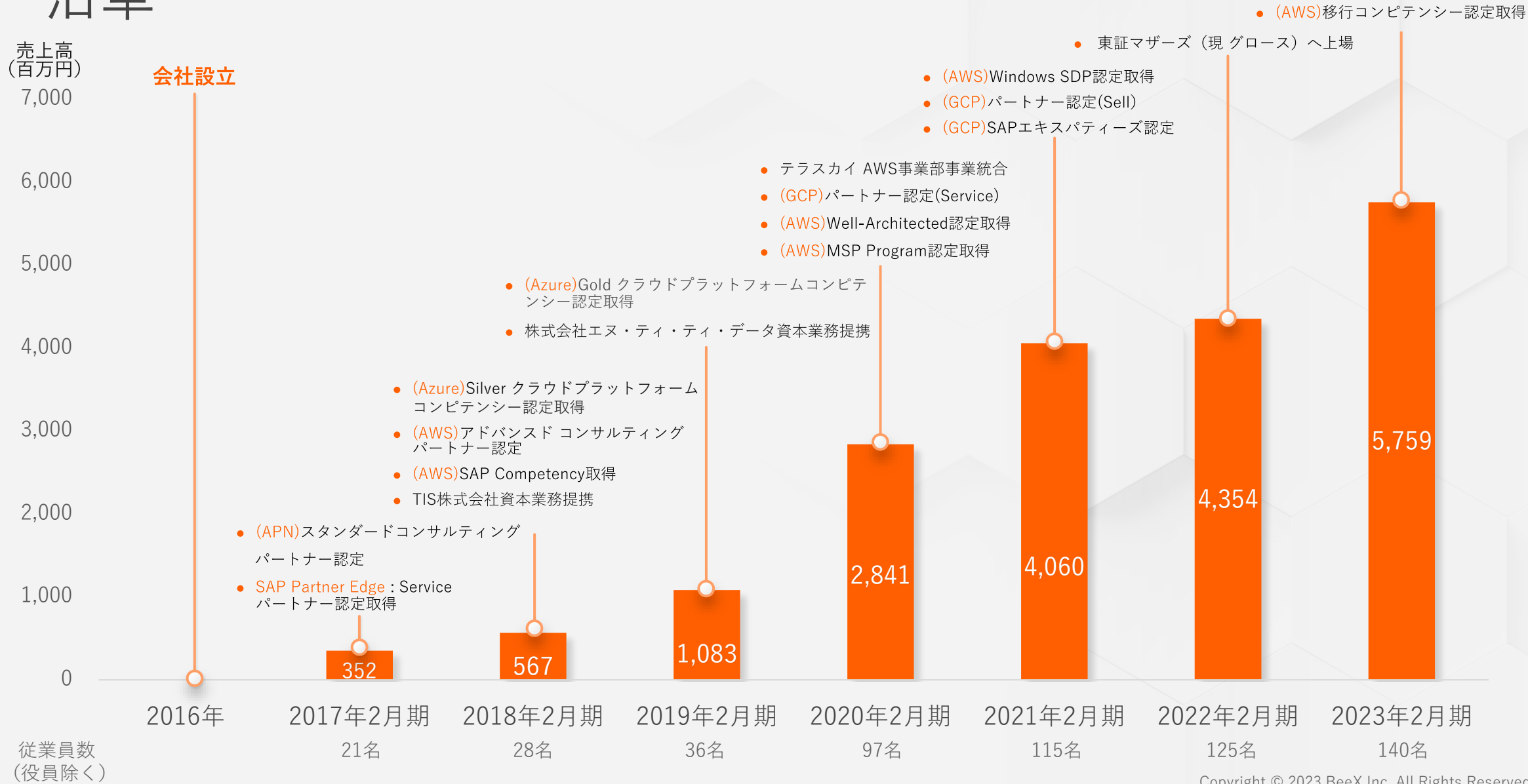


経営陣紹介

取締役		代表取締役社長 広木 太	日本ユニシス株式会社入社後、コンパック・コンピュータ株式会社に入社、SAP BASISエンジニアとして、実績を積み上げ、デル株式会社入社、その後株式会社ザカティ・コンサルティング入社、株式会社エヌ・ティ・ティデータグローバルソリューションズ入社、当社取締役副社長兼CTO就任後、代表取締役社長就任（現任）
		取締役副社長 田代 裕樹	日本アイ・ビー・エム株式会社入社後、営業職として大手法人、中堅企業ハイタッチ営業として実績を残し、日本マイクロソフト株式会社入社 流通サービス統括本部を担当 クラウド販売に従事の後、株式会社テラスカイ（当社親会社）入社、その後当社取締役副社長就任（現任）*テラスカイより転籍
		取締役 竹林 聡	ネットワンシステムズ株式会社入社後、大手法人向け営業職として実績を残し、公共部門エリア責任者（西日本）として従事、同社子会社・株式会社エクシードにて取締役COOに就任、クラウドビジネスに携わった後、2018年に当社入社、その後当社取締役就任（現任）
		取締役 （非常勤） 塚田 耕一郎	総合商社、独立系VCを経て、みずほキャピタル株式会社にてIT分野を中心に30社以上のスタートアップ企業に投資。投資先の1社である株式会社テラスカイ（当社親会社）が2015年に東証マザーズにIPOした後、同年同社に入社し、取締役CFOに就任（現任）。その後、2016年に当社取締役に就任（現任）
社外 取締役		取締役 （非常勤） 徳岡 浩	安田生命保険相互保険（現：明治安田生命保険相互会社）入社後、営業、管理部門の管掌役員を歴任、システム子会社の代表取締役社長を務め、退任後、複数の事業会社の社外監査役として従事。2021年に当社社外取締役就任（現任）
監査役	常勤監査役（社外） 宮武 晴明	監査役（社外・非常勤） 飯塚 幸子	監査役（社外・非常勤） 角田 進二

会社設立以降、資本業務提携の実施、クラウドベンダー各社の認定資格取得、事業統合により会社規模拡大

沿革

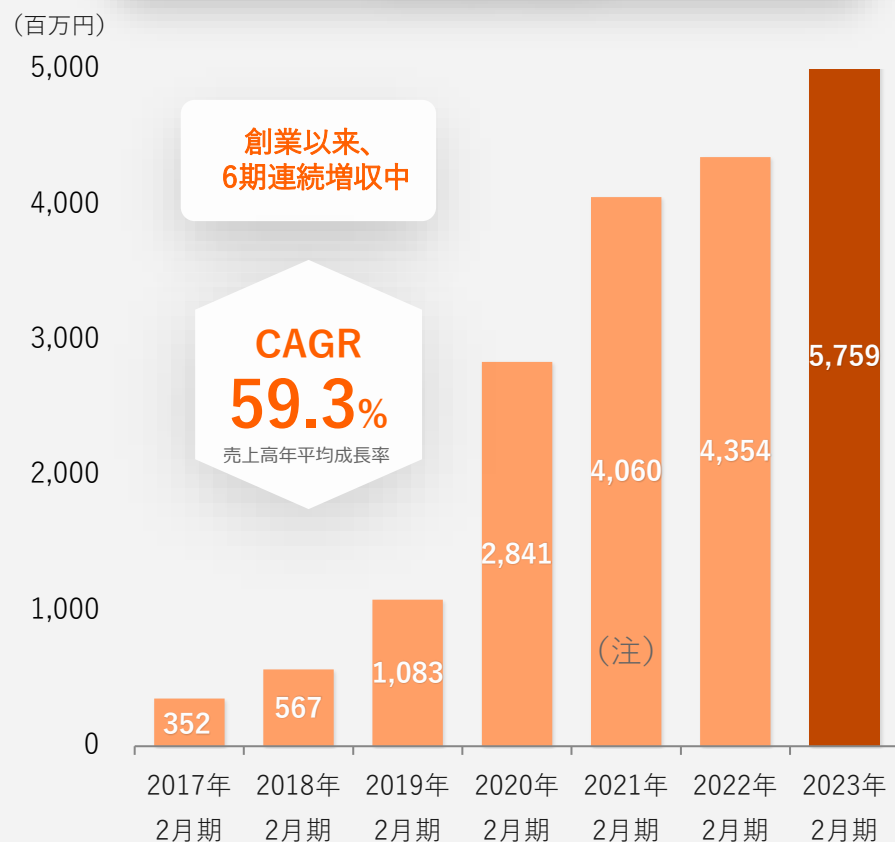


業績動向

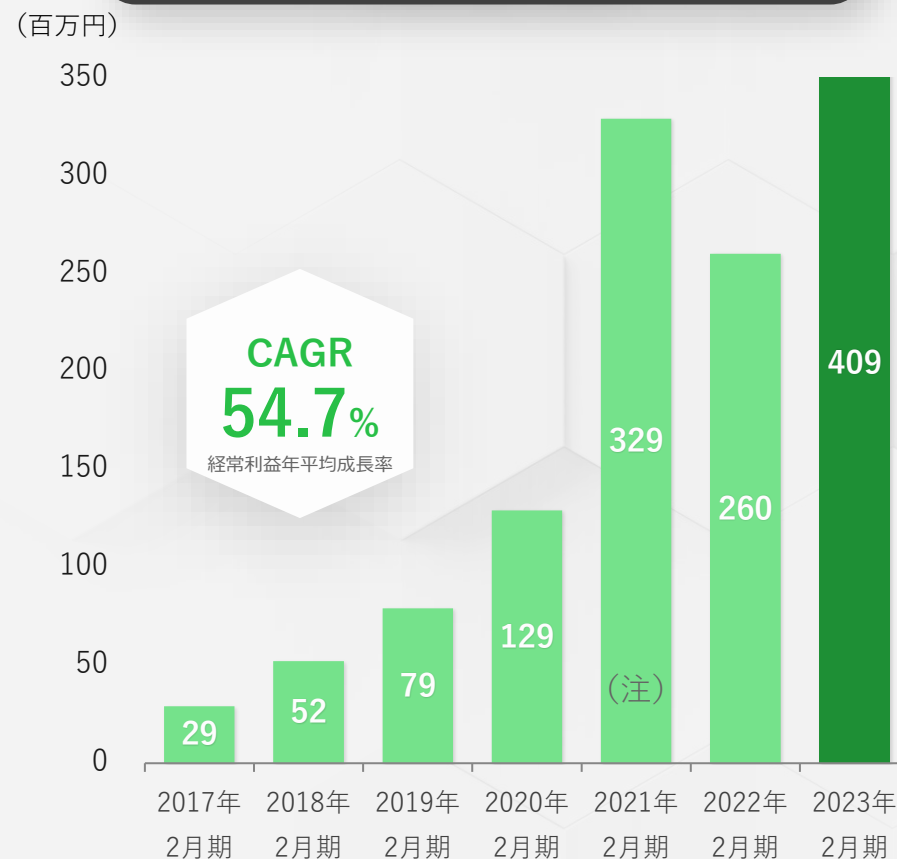
業績推移 売上高・経常利益

創業以来、売上高が順調に拡大、経常利益も増益基調 * CAGR（年平均成長率）2017年2月期から2023年2月期 7期成長率

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。

03. 事業内容・事業収益

01. Our Vision
02. 会社概要
03. 事業内容・事業収益
04. 市場規模・競合環境
05. 競争力の源泉
06. 事業計画・成長戦略
07. 事業遂行上のリスクと対応方針
08. Appendix
09. 免責事項

BeeXはパブリッククラウドをベースに事業展開

パブリッククラウド

利用したいときだけ、インターネット経由でコンピュータのリソースを利用する形態
初期投資が少なく、利用したいときにすぐに使うことが可能で、調達の調整や手間が削減できる

オンプレミス



自社設備(データセンター)
サーバー調達、保守運用費用

パブリッククラウド



利用した分だけの従量課金

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

認定パートナーと認定技術

お客様の基幹システムクラウド移行（SAP含む）、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

AWSアドバンスドコンサルティングパートナーSAPシステム移行に関する認定とマネージドサービスプロバイダー認定（MSP）を有して基幹システムのAWS移行、運用を提供



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

Azure Goldコンピテンシー認定パートナー基幹システム（SAP含む）のAzure移行、運用を提供



Google Cloud
Partner

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

Google CloudプレミアパートナーSAPシステム移行に関する認定を有し、基幹システムのGCP移行、運用を提供



SAP認定パートナー

IaaS、PaaSのクラウド形態がBeeXのビジネス領域

パブリッククラウド

企業が利用したい形態で、クラウドの種類を選択して利用



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

お客様のクラウド移行を支援する、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、SAPシステム移行コンサルティング、クラウド基盤設計、運用コンサルティングの提供、SAP環境移行サービス、クラウド導入、環境構築サービス、アプリケーション開発を提供しています



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の提供、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を行います。AWS、Azure、Google Cloudの3つのクラウドに対応して提供しております



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のマルチクラウドの対応が可能です。また、SAPシステム（BASIS）監視、その他ヘルプデスクサービス、お客様別状況コンソール提供も行っています

お客様の革新をテクノロジーで支援するパブリッククラウド導入サービスを一通貫で提供

BeeXのビジネスモデル

フロービジネスを起点に、ストックビジネスへ移行 お客様との長期リレーション確立

パブリッククラウド導入を一通貫でサービス提供

計画・設計・構築フェーズ

運用フェーズ

フロービジネス

ストックビジネス

クラウドインテグレーション

- マルチクラウドコンサルティング
(AWS、Azure、Google Cloud)
- SAPシステム移行コンサルティング
- クラウド基盤設計、
運用コンサルティング
- SAP環境移行サービス
- クラウド導入、環境構築サービス
- アプリケーション開発

クラウドライセンスリセール

- クラウドライセンス販売
(AWS、Azure、Google Cloud)
- 請求代行サービス
- 他社ライセンス販売
- クラウド技術問い合わせ

マネージドサービスプロバイダー

- クラウド環境運用・監視サービス
(AWS、Azure、Google Cloud)
- SAPシステム (BASIS) 監視
- ヘルプデスクサービス
- お客様別状況コンソール提供

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



顧客企業

クラウドインテグレーション提供領域

お客様のクラウド移行を、技術支援から構築設計、環境構築、移行支援、運用設計、DX開発支援まで提供します。

クラウド導入支援・基盤構築

- マルチクラウドコンサルティング (AWS、Azure、Google Cloud)
- クラウド基盤設計、運用コンサルティング
- クラウド導入、環境構築サービス
- データ分析基盤構築サービス

27% *1

39% *2

SAPシステム移行

- SAPシステム移行コンサルティング
- SAP環境移行サービス
- SAP運用コンサルティング
- SAPビジネスインテリジェンス構築

54% *1

45% *2

アプリケーション開発

- クラウドネイティブ開発
- データ分析基盤開発サービス

19% *1

16% *2

*1 2023年2月期 クラウドインテグレーション売上比率 合計値

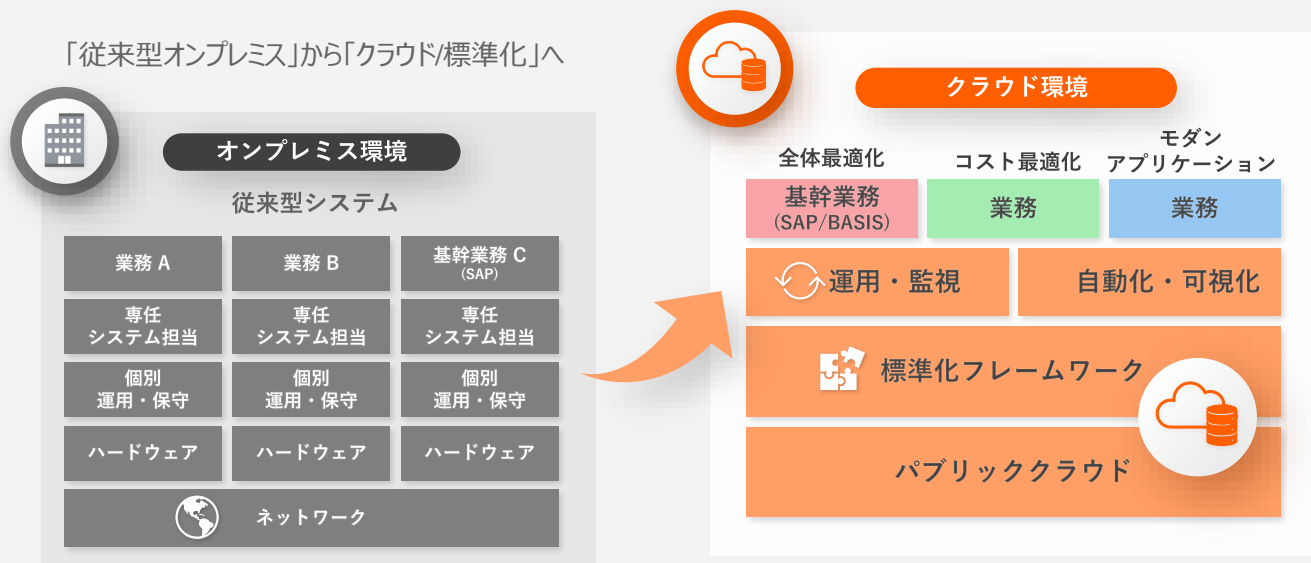
*2 2022年2月期 クラウドインテグレーション売上比率 合計値

BeeXの強み ①

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



マルチクラウド対応マネージドサービス

AWS、Azure、Google Cloudをワンストップで運用管理を推進

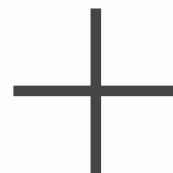


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

コスト可視化
サービス

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)

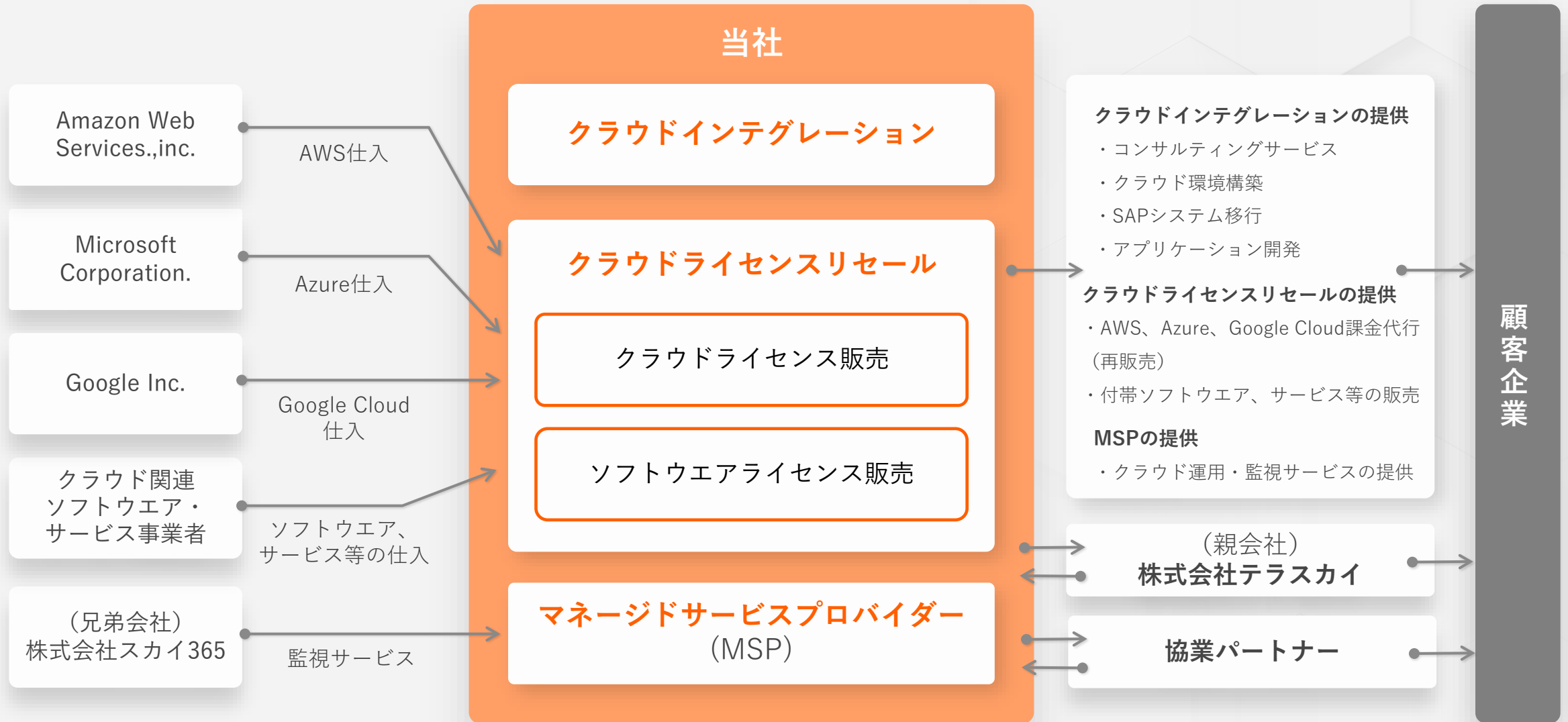
セキュリティサービス
(Endpoint、WAF、CSPM、
ゼロトラストネットワーク等)

順次
リリース

サービスデスク
継続的改善提案

会社概要

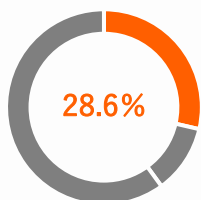
事業系統図



収益モデル

当社

23年2月期の売上割合

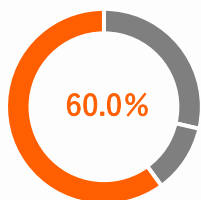


クラウドインテグレーション売上

(2022年2月期より16.9%増加)

案件毎にエンジニア工数（工数×人月単価）を踏まえ個別見積り、新収益基準で売上計上

23年2月期の売上割合

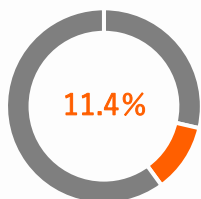


クラウドライセンスリセール売上

(2022年2月期より44.5%増加)

AWS、Azure、Google Cloudのクラウドライセンスを仕入れ販売、お客様の利用料を毎月売上計上

23年2月期の売上割合



マネージドサービスプロバイダー売上

(2022年2月期より18.5%増加)

パブリッククラウド基盤運用・監視サービスをお客様の利用環境毎に個別見積り、毎月売上計上

売上
比率*1

当社直売上

クラウドインテグレーションの発注

クラウドライセンスリセールの発注

MSPの発注

73%

(親会社)

株式会社テラスカイ

9%

協業パートナー

18%

顧客企業

*1 2023年2月期 商流別売上比率

04. 市場規模・競合環境

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

AWS、Azure、Google Cloud上位3ベンダーがリーダーポジション

クラウドベンダー市場動向

クラウド・インフラストラクチャ/プラットフォーム・サービスのマジック・クアドラント



Gartner, Magic Quadrant for Cloud Infrastructure and Platform Services, Raj Bala et al., 19 Oct 2022

出展: <https://www.gartner.com/technology/media-products/reprints/AWS/1-2AOZQAKC-JPN.html>

Table 1. Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2020-2021 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2021 Revenue	2021 Market Share (%)	2020 Revenue	2020 Market Share (%)	2020-2021 Growth (%)
Amazon	35,380	38.9	26,201	40.8	35.0
Microsoft	19,153	21.1	12,659	19.7	51.3
Alibaba	8,679	9.5	6,117	9.5	41.9
Google	6,436	7.1	3,932	6.1	63.7
Huawei	4,190	4.6	2,681	4.2	56.3
Others	17,056	18.8	12,697	19.8	34.3
Total	90,894	100.0	64,286	100.0	41.4

Source: Gartner (Jun 2022)

出所: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-06-02-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-market-grew-41-percent-in-2021>

Microsoft、Googleの成長率が高くマーケットシェアを伸ばしている

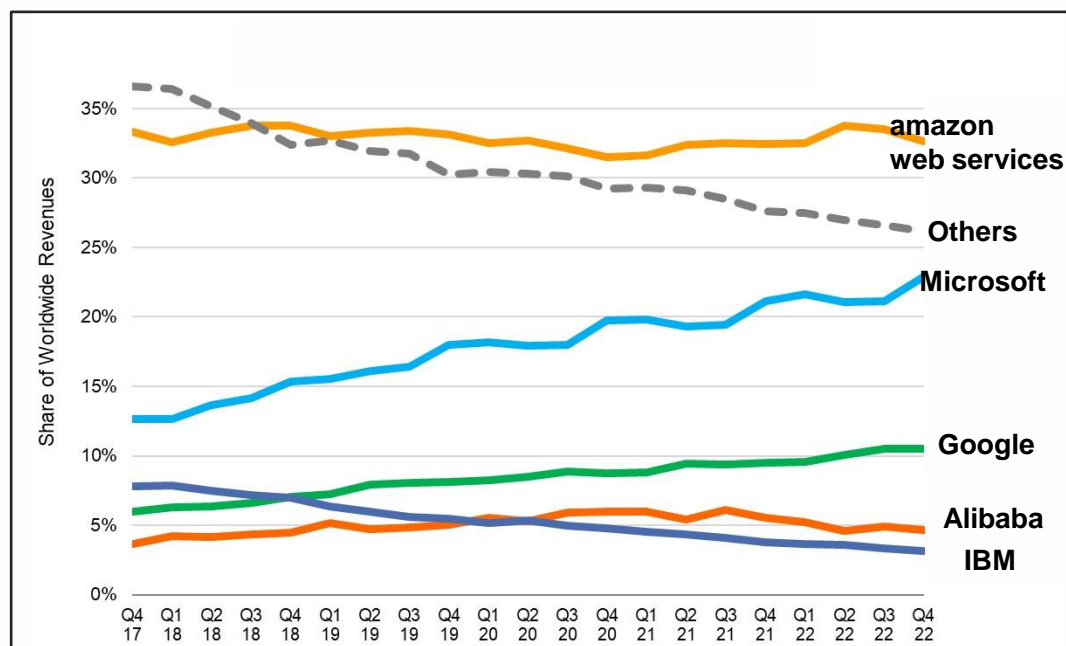
クラウドベンダー市場動向

BeeXは上位3クラウドベンダー（AWS、Azure、Google Cloud）市場に注力

クラウドプロバイダーの市場状況

Cloud Provider Market Share Trend

(IaaS,PaaS,Hosted Private Cloud)



出典：Feb 6 2023 Synergy Research Group

主要なクラウドプロバイダーの優位性は、**上位3社が市場の73%**を支配するパブリッククラウドではさらに顕著です。地理的に、クラウド市場は世界のすべての地域で力強く成長し続けています。

困難な環境にもかかわらず、2022年通年の世界市場は前年比で470億ドル成長し、2021年に達成された490億ドルの成長とほぼ一致しました。経済が改善し、外国為替市場が安定するにつれて、Synergyは世界のクラウド市場が続くと予測しています。今後数年間で大きく成長します。

AWS、Microsoft、Googleともにクラウド市場が伸びていることがわかります。

引用：Feb 6 2023 Synergy Research Group Cloud Spending Growth Rate Slows But Q4 Still Up By \$10 Billion from 2021; Microsoft Gains Market Share

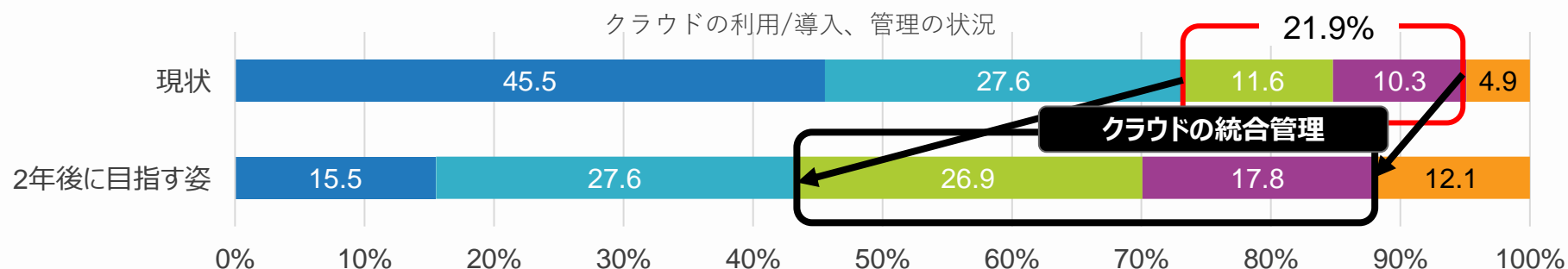
お客様のクラウド利用は複数のベンダー利用、導入が増加傾向

マルチクラウド市場動向（お客様ニーズ）

BeeXは、マルチクラウド利用が進み統合管理を望まれているお客様に運用・管理サポート力に対応

クラウドの利用／導入、管理の状況

Q. 貴社のクラウド利用／導入や管理状況の「現状」と「2年後に目指す姿」について、最も当てはまる内容を選択してください。



- 複数（あるいは1つ）のクラウドを個別に利用、導入および管理している
- 複数のクラウドを利用、導入しており、そのうちのいくつかのクラウドは（あるいは、部分的に）、統合運用管理している
- 複数のクラウドを利用、導入しており、ほとんど（すべて）のクラウドを統合運用管理している
- 複数のクラウドを利用、導入しており、ほとんど（すべて）のクラウドと従来型ITを統合運用管理している
- 分からない

n=387（クラウドを利用中企業）

Source: IDC's Japan Cloud User Survey, October 2022 (JPJ47872822) * 転載禁止

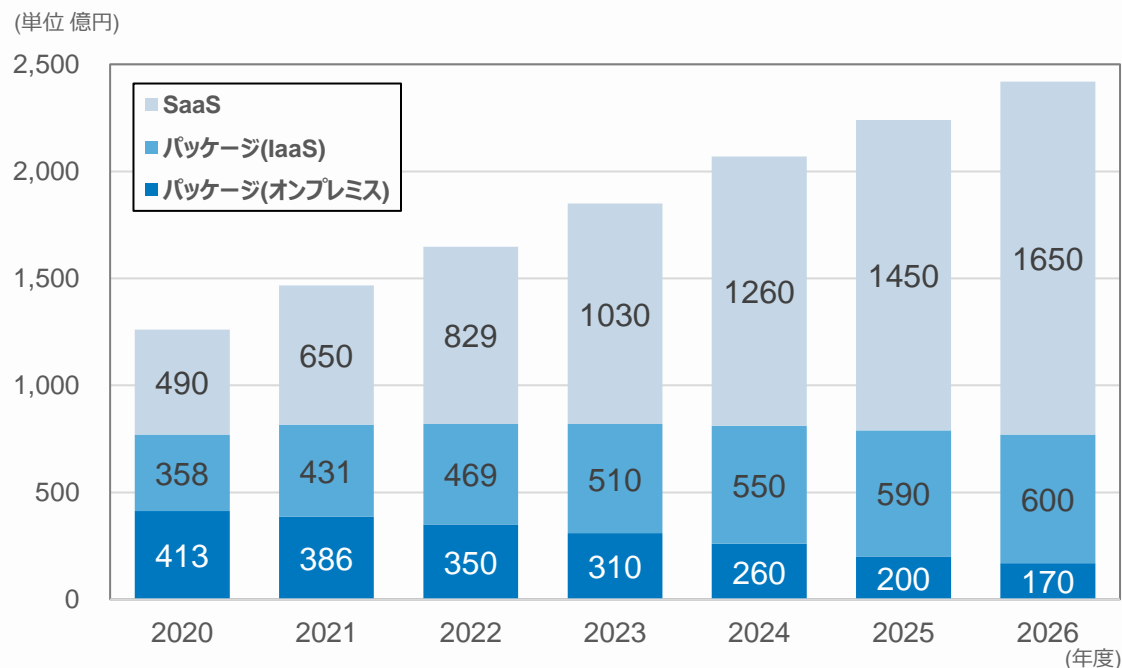
ERPパッケージのIaaSでの稼働が20%前後伸びていて、継続して拡大傾向

ERP市場動向

ERPパッケージ市場で、TOPシェアを誇るSAP ERP・S4/HANAのIaaS導入も同様に成長

ERP市場規模推移および予測：提供形態別

(パッケージ部分は運用形態別、2020～2026年度)



出典：ITR「ITR Market View:ERP市場2023」

※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2022年度以降は予測値。

<https://www.itr.co.jp/report/marketview/m23000600.html>

ERPパッケージのIaaSでの稼働は
2021年度から2023年度

20%前後の成長。

パッケージ市場をユーザー企業の運用形態別に見ると、2021年度から2023年度にかけて、**オンプレミスはマイナス成長が続いているのに対し、IaaSは20%前後の伸びを維持しており、2023年度以降もこの傾向が続くと予想されます。**

近年IaaSへの抵抗感が薄れ、
基幹システムでもIaaSを導入する企業が増えており、
ERPパッケージの稼働環境としてIaaSを選択する企業が増加傾向

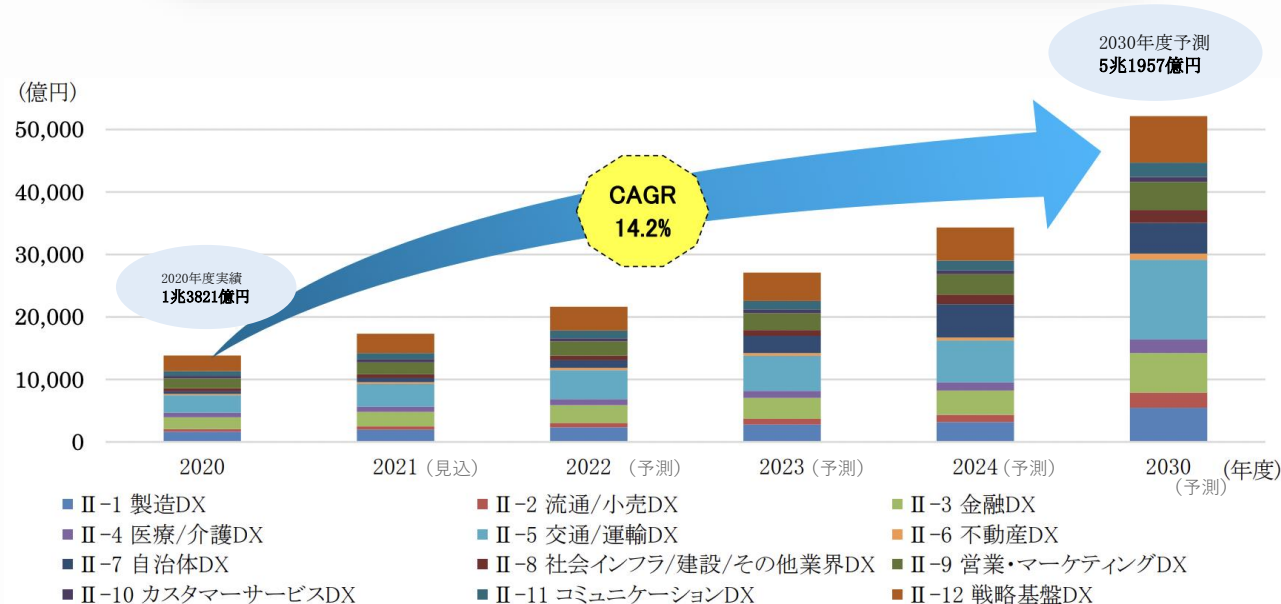
出典：ITR「ITR Market View: ERP市場2023年」

デジタルトランスフォーメーション市場が継続して拡大

デジタルトランスフォーメーション市場

BeeXは国内のデジタルトランスフォーメーション市場に対してクラウド固有の技術を用いたアプリケーション開発力でお客様のDX化を支援

デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望



国内デジタルトランスフォーメーション市場

2020年度：1兆3821億円

→ 2030年度予測：5兆1957億円

お客様は新たなビジネス課題に対して短期間で、且つ実現可能性を検証しながら、小さな投資でスタートできるデジタルトランスフォーメーションの取り組みを行いたいというニーズがあります

BeeXはITインフラのクラウド化を促進して、コスト削減、インフラ基盤の標準化を推進し、DXの取り組みを早期に実現できるクラウド技術を利用した支援・開発を行い、それを短期間で実現出来る支援を行います

05. 競争力の源泉

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

お客様と目線を揃えて課題解決にチャレンジし続けます

BeeXが選ばれる理由

With Customer

価値あるシステムインテグレーションを追求するBeeXは、お客様を理解し信頼していただくためテクノロジーのプロフェッショナルとして誠実に行動し、お客様と一緒に課題を見つけ解決し付加価値を創造していく事を重要視しています。

Professional

クラウドに特化した
プロフェッショナル集団

Solution

クラウド移行からDX、運用
・保守まで、お客様の変革を
一気通貫で支援

Capability

マルチクラウドでニーズに
合わせた提案

Case

多様な業種のお客様の
課題を解決

Culture

新しい技術へ常にチャレンジ

Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

クラウド基盤構築、移行、開発からライセンスセリセール、運用・監視まで一貫したサービスを提供

BeeXの競争優位性

お客様のニーズ

自社でクラウドを利用したいが、どのパブリッククラウドが適しているのか利用システムごとに教えて欲しい、また、複数のクラウド利用の相談がしたい

長期間止めることが出来ない、基幹システムのクラウド移行、移行後の運用を安心して任せられる先に相談したい

デジタル・トランスフォーメーションの取組を進めるにあたり、最適な基盤、進め方、開発の支援を得たい

パブリッククラウド利用にあたり、簡単に、且つ安心して利用できて、運用をお任せ出来るソリューション、提案をして欲しい

BeeXの競争優位性

1. 継続拡大が見込める、上位3パブリッククラウドベンダー市場に高い技術力に対応 (AWS、Azure、Google Cloud)

2. 企業の重要な基幹システムクラウド移行を、安全、安心に移行、運営できる対応力 (SAPシステム含む)

3. デジタル・トランスフォーメーションを実現するプラットフォーム構築、アプリケーション開発能力

4. 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のリカーリング特性がもたらす高い安定収益力

BeeXの強み

マルチクラウドに対応出来るエンジニアを有し、お客様の課題解決に最適なクラウド利用の提案が可能で、構築、移行事例が多数あります

大規模な基幹システムのクラウド移行を、短期間で、安心、安全に移行、運用することが出来ます。多数のSAPシステム移行の事例があり技術的なノウハウが有ります

デジタル・トランスフォーメーションの取組を進める重要なステップとしてデータ分析基盤の構築、及びアプリケーション開発力を有し、実証実験の段階から取組が可能です

クラウドライセンスと運用がパッケージとなった、サービスでお客様は短期間でクラウド利用が可能となります。運用・監視も提供されるので、安心してクラウド利用が可能です

代表的なクラウドベンダーの認定エンジニアが多数在籍、マルチクラウド利用ニーズに対応

BeeXのマルチクラウド対応力

マルチクラウド利用ニーズに対応できるエンジニアの認定資格取得を積極的に支援



AWS認定パートナー



認定技術者

199

(総数)

Gold
Microsoft
Partner

Microsoft
認定パートナー



認定技術者

34

(総数)



Google Cloud
Partner

Google Cloud Platform認
定パートナー



認定技術者

15

(総数)



SAP認定パートナー



認定技術者

12

(総数)

お客様の基幹システムのパブリッククラウド移行をご支援、複雑なSAPシステム移行も多数実施

お客様の基幹システムクラウド移行支援

まだ多くのお客様の基幹システムのクラウド化が進んでいない状況、大規模な基幹システム（SAP含む）のクラウド移行を支援「従来型オンプレミス」から「クラウド/標準化」へ

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の提供



オンプレミス環境

従来型システム

業務 A	業務 B	基幹業務 C (SAP)
専任システム担当	専任システム担当	専任システム担当
個別運用・保守	個別運用・保守	個別運用・保守
ハードウェア	ハードウェア	ハードウェア
ネットワーク		



クラウド環境

全体最適化

コスト最適化

モダンアプリケーション

基幹業務 (SAP/BASIS)

業務

業務

運用・監視

自動化・可視化



標準化フレームワーク



パブリッククラウド

大手法人企業との取引、多数の大規模基幹システムクラウド移行実績

豊富な導入実績（基幹システム SAP）

基幹システムクラウド移行事例

AGC株式会社様



AGC株式会社様は、基幹システムのインフラ基盤としてAWSを全面的に採用。BeeXでは、AWS上でSAPを含む各種の基幹システムをスピーディに展開するために、AGCグループ共通の統合インフラ基盤の設計・構築・運用保守サービスを提供しています。

Amazon Web Services

早稲田大学様



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

Microsoft Azure

フォスター電機株式会社様



フォスター電機株式会社様は、SAP ERPを運用しておりましたが、さらなる事業継続計画（BCP）の強化と運用維持コストの削減を目指し、SAP ERPをGoogle Cloud上に4カ月という短期間で移行しました。

Google Cloud Platform

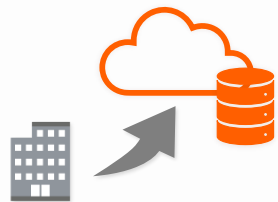
DX推進を実現する、データ分析基盤構築、アプリケーション開発実績

DXを実現するプラットフォーム構築/アプリケーション開発

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）
- クラウドへの最適化

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
- IoT
- AI活用
- デジタルツイン

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・内製化支援

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

DX推進を実現する、データ分析基盤構築、アプリケーション開発実績

豊富な導入実績（デジタルトランスフォーメーション）

DX レディープラットフォーム構築事例

株式会社ロッテ様



株式会社ロッテの基幹業務システムと販売計画システムをつなぐ**データ連携基盤構築プロジェクト**を通じ、**エンジニアの育成・内製化支援**を実施しました。短期間で構築するため開発は**アジャイル**を意識して**PoC**を念入りに繰り返し行うことで開発を進めていきました。

Amazon Web Services

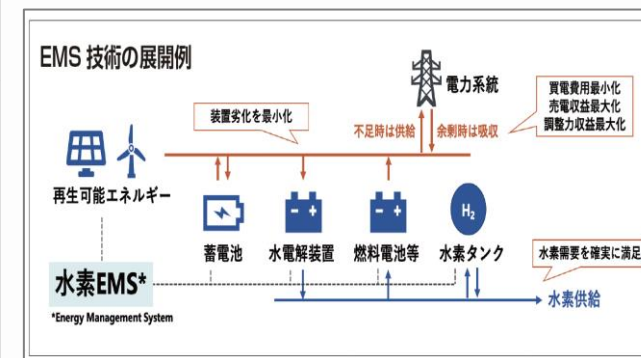
株式会社日本経済新聞社様



日本を代表する新聞社のひとつである日本経済新聞社の**API基盤やWebサービスの開発・運用**を、BeeXが**アジャイル開発手法**を採用しパートナーとして支援しました。

Amazon Web Services

ENEOS様



蓄電池、水素製造装置等さまざまな設備をインターネットに接続し一元的に監視・制御する研究用のエネルギーマネジメントシステム（EMS）の開発で**BeeX**が**ゲートウェイの開発に参画**。IoTやクラウドを活用することで、**各機器から収集されたデータをリアルタイムで可視化**する環境が実現しました。

Amazon Web Services

クラウドライセンスリセールとマネージドサービスプロバイダーをワンパッケージで提供

マルチクラウド対応マネージドサービス

メジャークラウド3ベンダーに対応するマルチクラウドライセンスリセールとマネージドサービスプロバイダー（MSP）にプラスして、セキュリティソリューションもワンパッケージで提供

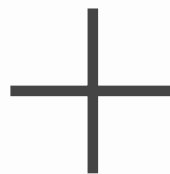


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

コスト可視化
サービス

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、WAF、CSPM、
ゼロトラストネットワーク等)

順次
リリース

サービスデスク
継続的改善提案

06. 事業計画・成長戦略

01. Our Vision
02. 会社概要
03. 事業内容・事業収益
04. 市場規模・競合環境
05. 競争力の源泉
06. 事業計画・成長戦略
07. 事業遂行上のリスクと対応方針
08. Appendix
09. 免責事項

業績予想

2024年2月期 業績予想

(単位：百万円)

	2023年2月期 実績	2024年2月期 予想	増減額	増減率
売上高	5,759	6,910	1,151	20.0%
クラウドインテグレーション	1,647	1,866	219	13.3%
MSP	655	754	98	15.0%
クラウドライセンスリセール	3,455	4,290	834	24.1%
売上総利益	1,051	1,301	249	23.7%
売上総利益率	18.3%	18.8%	0.5pt	—
営業利益	403	427	24	6.0%
営業利益率	7.0%	6.2%	▲0.8pt	—
経常利益	409	425	16	3.9%
経常利益率	7.1%	6.2%	▲0.9pt	—
当期純利益	299	311	11	4.0%
当期純利益率	5.2%	4.5%	▲0.7pt	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2024年2月期 業績予想のポイント

マーケティング戦略

- ・リアルイベントなどが活性化されてきたことから、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。
- ・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。

人材採用戦略

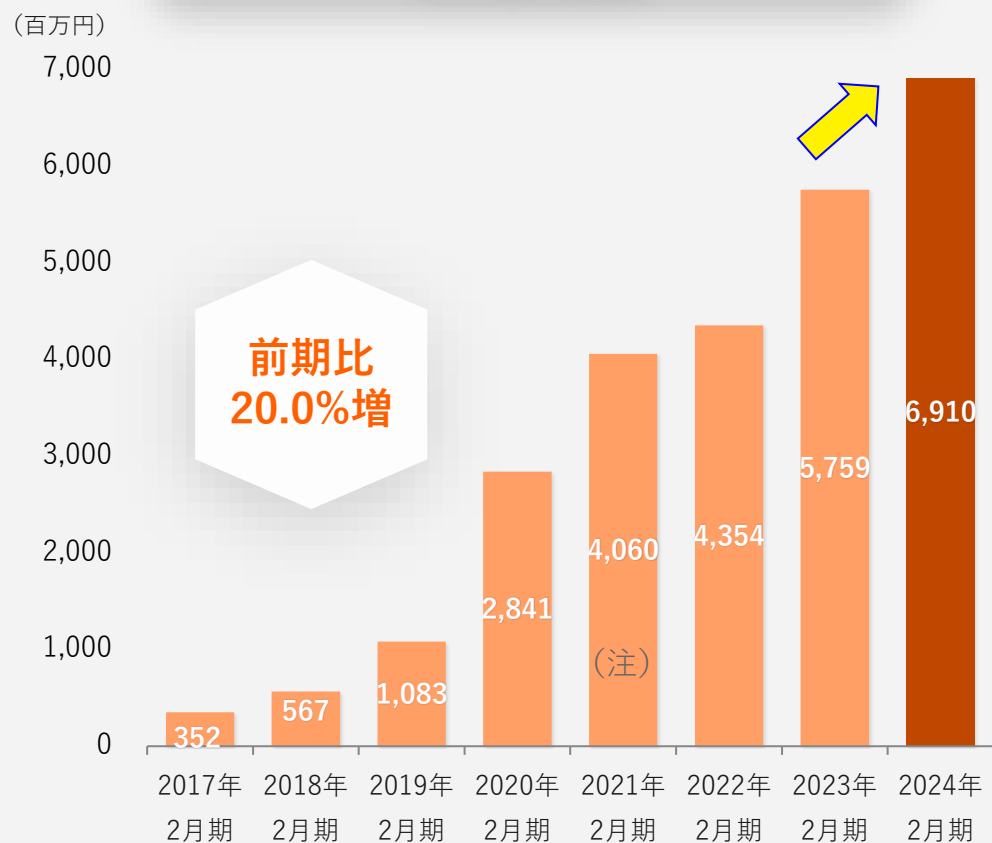
- ・エンジニアの採用数強化、営業人員の増強による人材紹介会社に対する紹介手数料の増加を見込む。
- ・求人サイトへの求人広告出稿など来期以降の人員獲得にむけての投資も積極的におこなう。
- ・2025年4月入社の新卒の採用活動を開始。
- ・人材育成の強化に向けた施策の実施（専門のコンサルティング会社等に係る費用が増加）。

業績予想

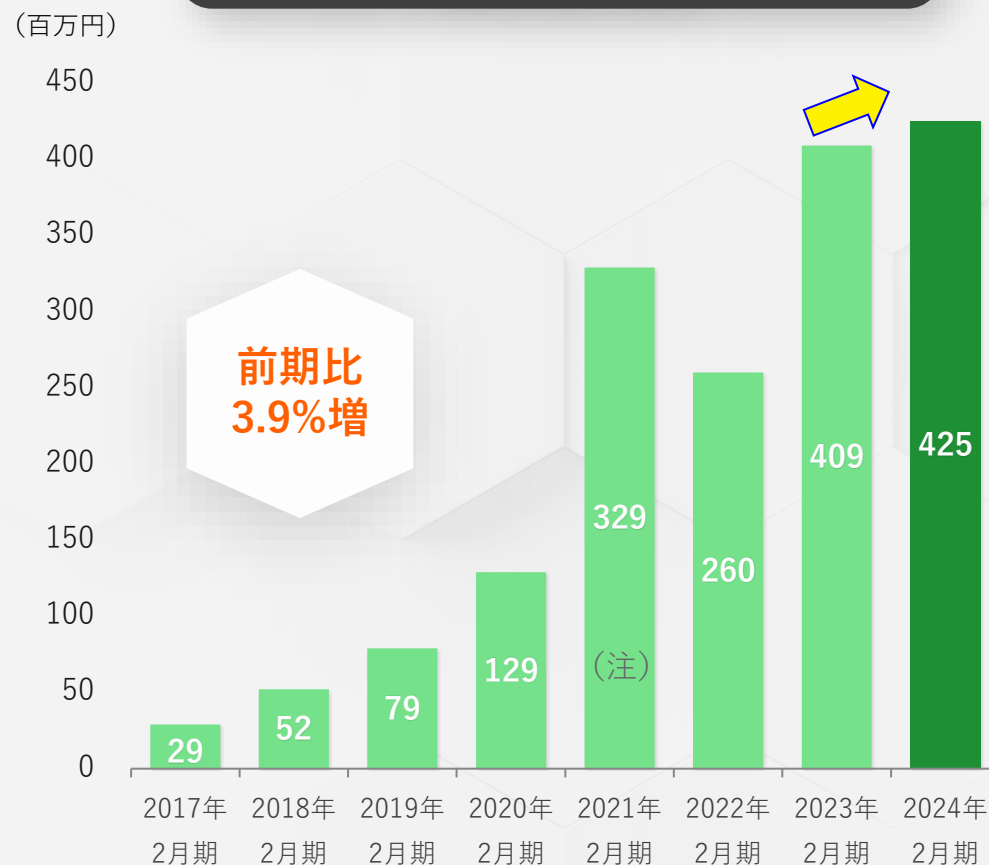
2024年2月期 業績予想

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。

成長戦略①

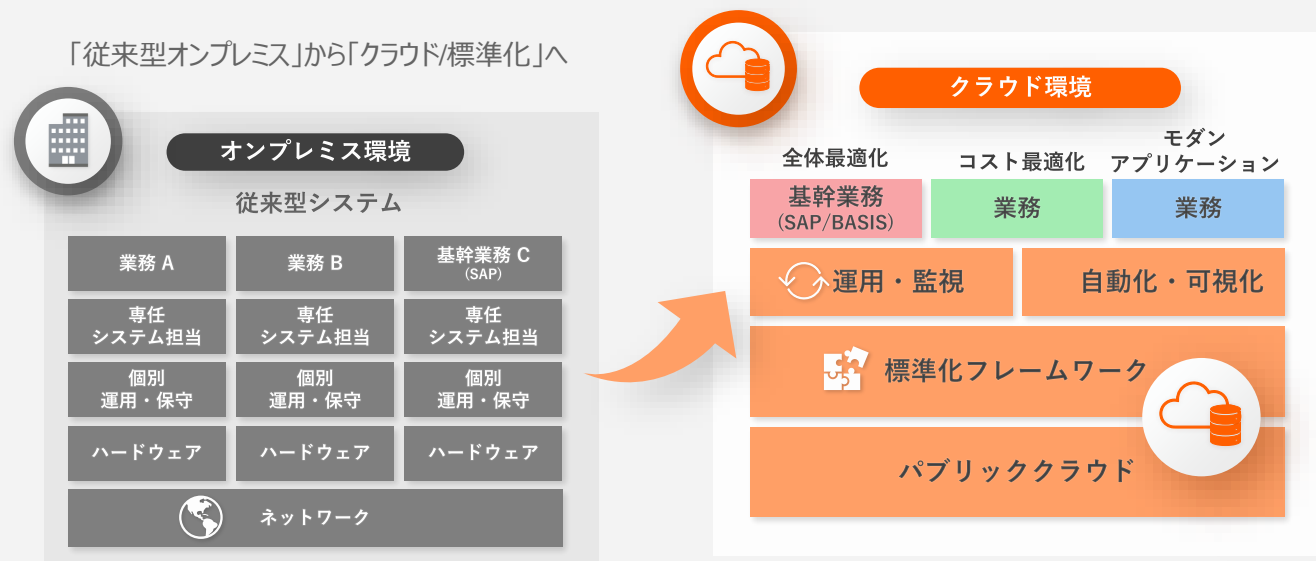
基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

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

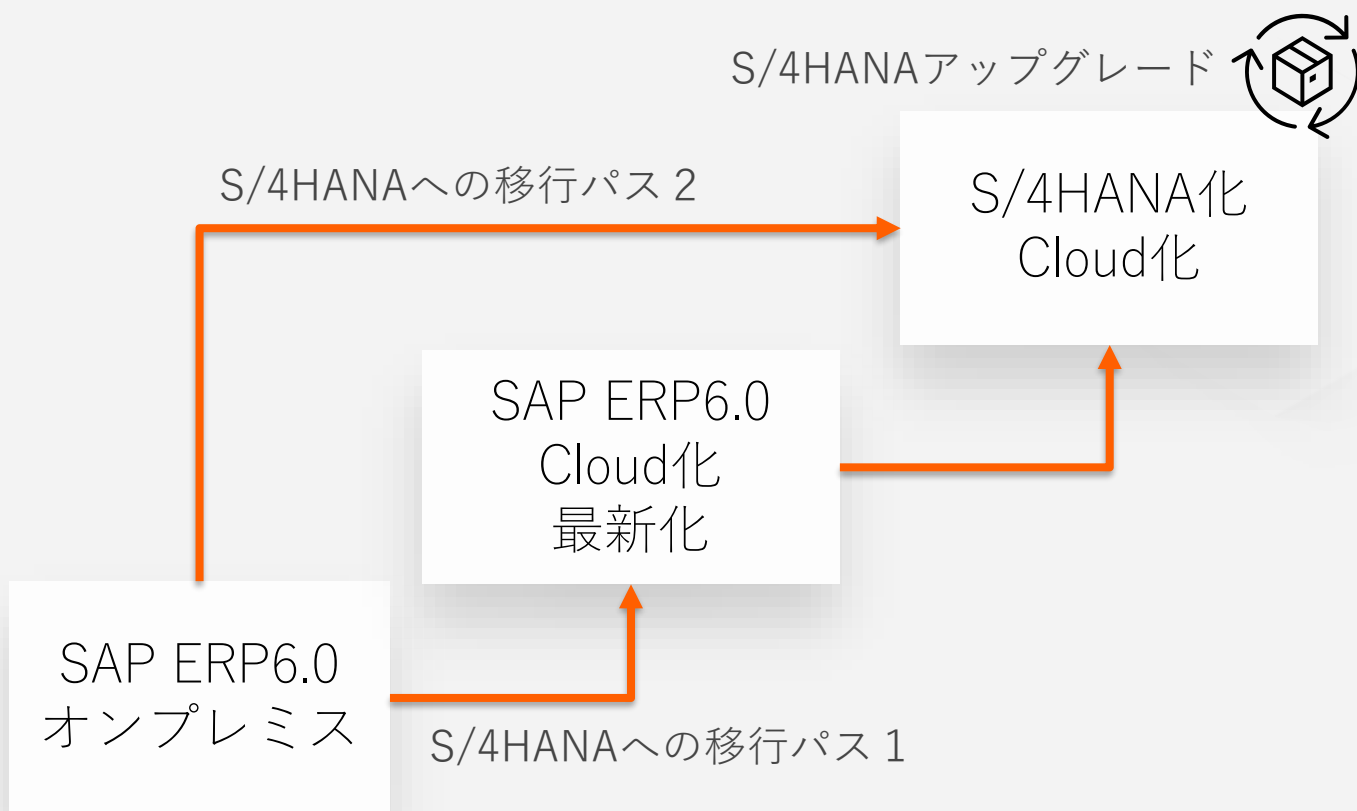


SAPシステムのクラウド化・S/4HANA化支援

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2030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/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。

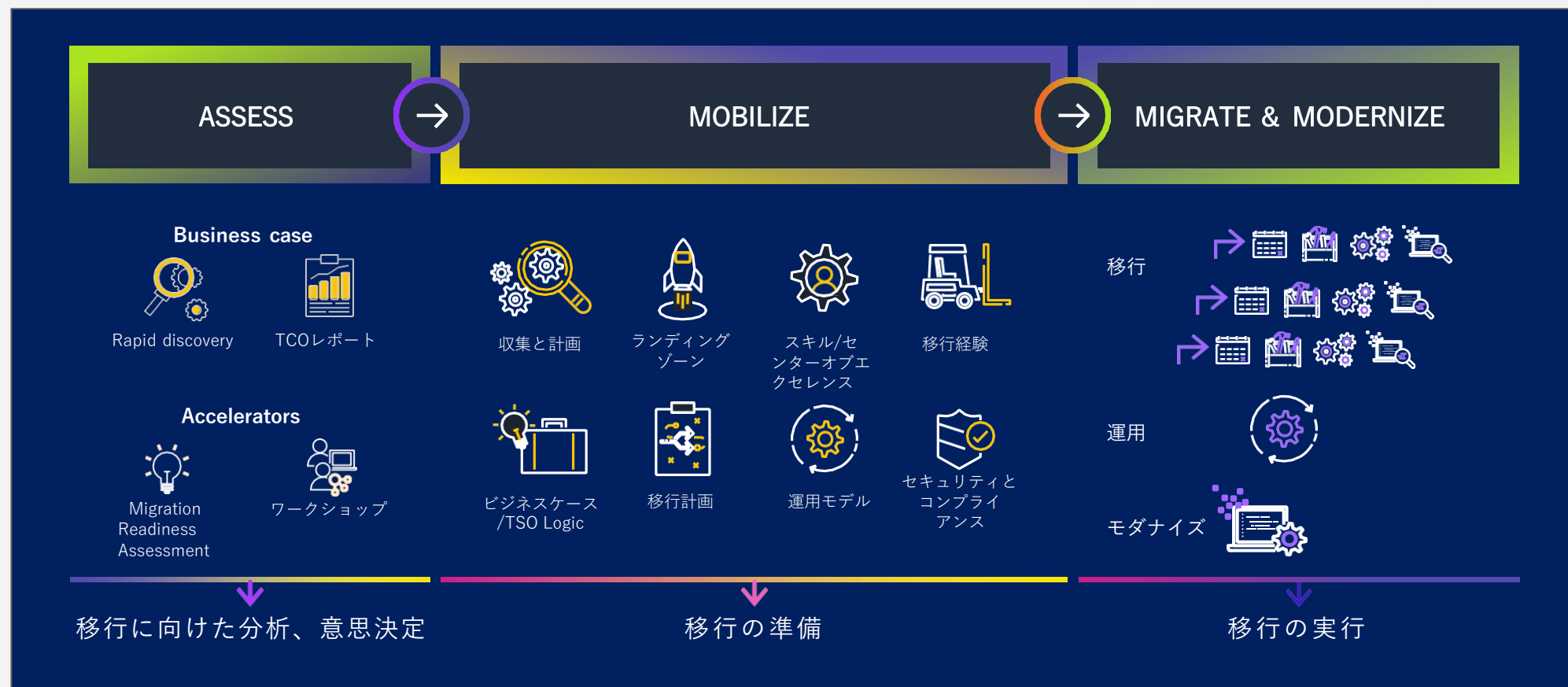
1

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。

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



代表導入事例（早稲田大学様 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。



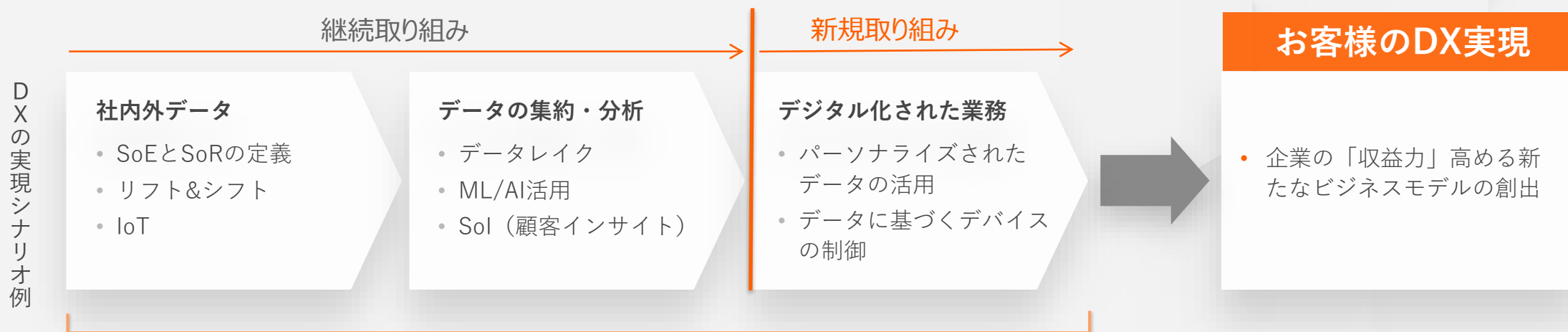
成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

お客様のDXを実現するプラットフォーム構築提供

継続取り組み中であるDX推進を実現する、データ分析基盤構築、クラウドアプリケーション開発実績をベースに取り組み拡大、体制強化（人員採用）を実施

新たなビジネスモデルの実現を、クラウドの持つ技術の活用、クラウドインテグレーション売上に貢献

- 1 複雑化・ブラックボックス化した状態を解消し、既存システムを廃棄・刷新することで既存データを活用したDXが可能になる
- 2 新たなデジタル技術を導入し、迅速なビジネスモデル変革を実現



BeeX 注力領域、今後も拡大

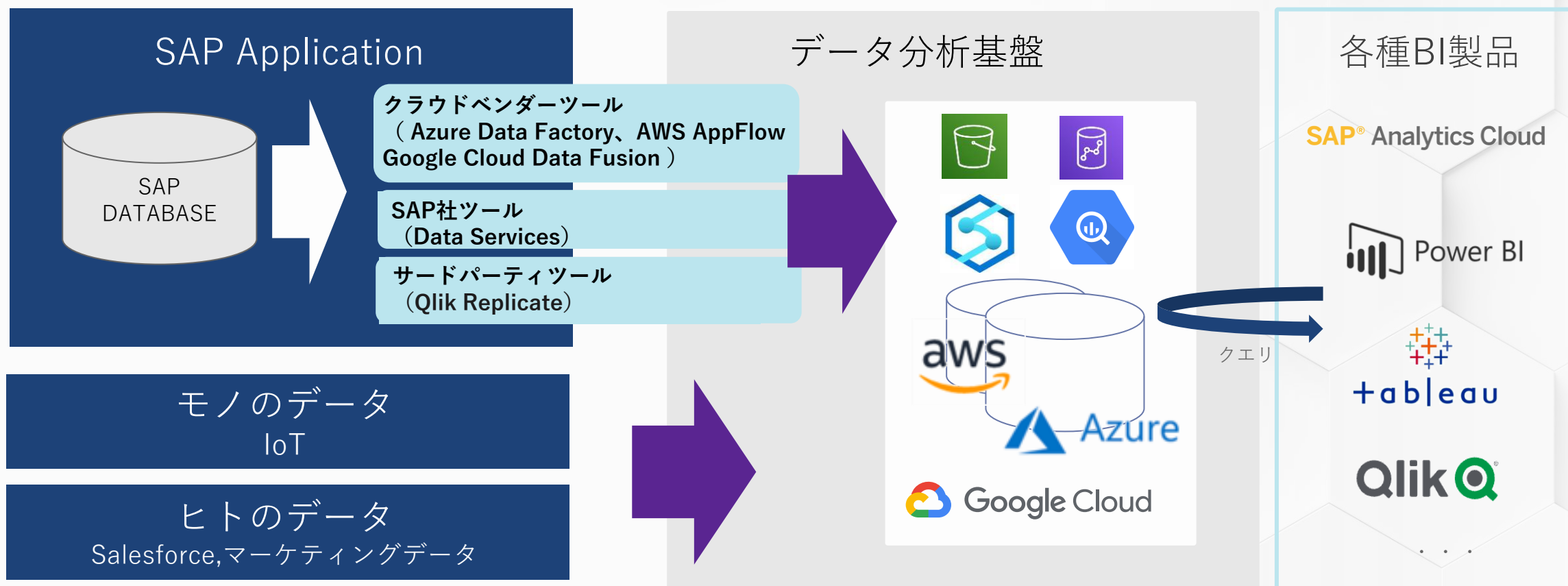
(※デジタル技術自体は「モノ」作りであり、DXではない)

成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

SAPサラウンドソリューション

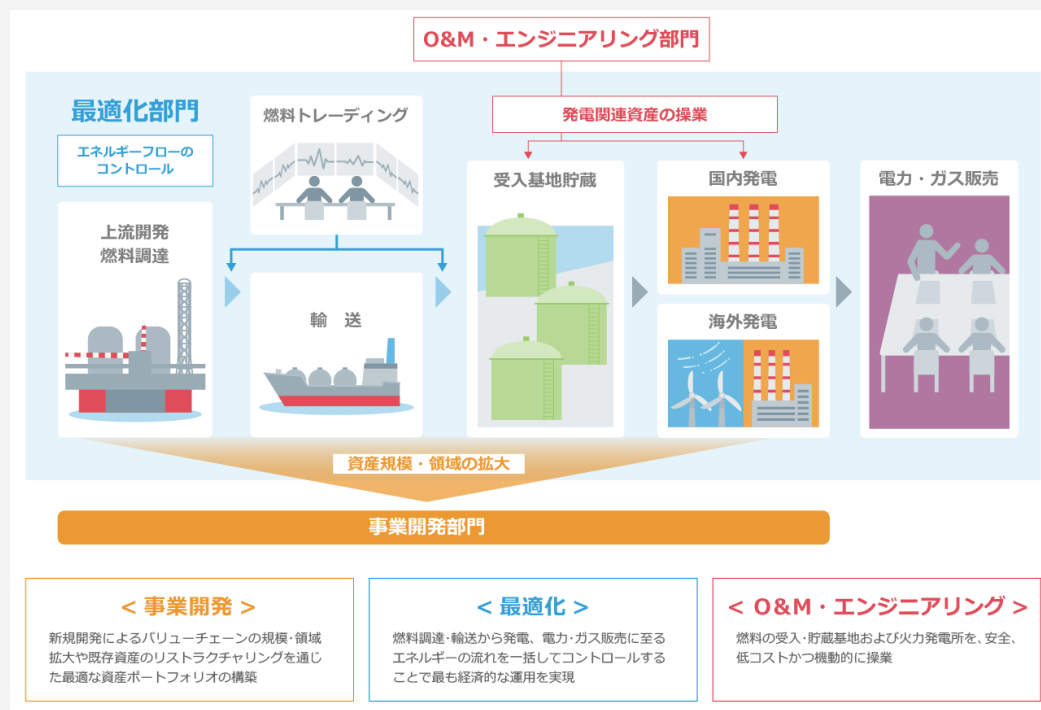
SAPデータの活用をクラウドテクノロジーやBI製品を活用して推進

SAP + マルチクラウドにより企業内外のデータを集約、データ活用/民主化を推進



代表導入事例（JERA様 経営ダッシュボード構築事例）

日本最大の発電事業を支える経営ダッシュボードを4カ月で構築
“情報の民主化”と事業ポートフォリオの全体把握を実現



- 経営ダッシュボードが構築され、データの一元管理と可視化が実現
- 事業ポートフォリオ全体の状況がひとめで把握できるように

国内最大の発電会社として日本の社会を支えてきたJERA。同社はこれまで経営管理の指標となる各種データをExcelベースで管理していましたが、SAPのデータ分析（BI）ツールSAP Analytics Cloudを、BeeXの支援を受けつつ導入。わずか4カ月で経営ダッシュボードを構築しました。これにより、事業ポートフォリオ全体の状況が把握できるようになり、経営層から実務者層まで全員が同じデータを見ながらコミュニケーションを取ることが可能になりました。

株式会社JERA様
東京電力グループの東京電力フェUEL&パワーと中部電力が50%ずつ出資し、2015年に設立



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

メジャークラウド3ベンダーに対応するマルチクラウドライセンスリセールとマネージドサービスプロバイダー（MSP）にプラスして、セキュリティソリューションもワンパッケージで提供

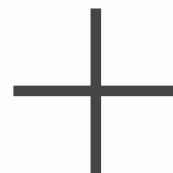


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

コスト可視化
サービス

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、WAF、CSPM、
ゼロトラストネットワーク等)

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

ソリューション拡充により、クラウドライセンスリセール、MSP売上に貢献



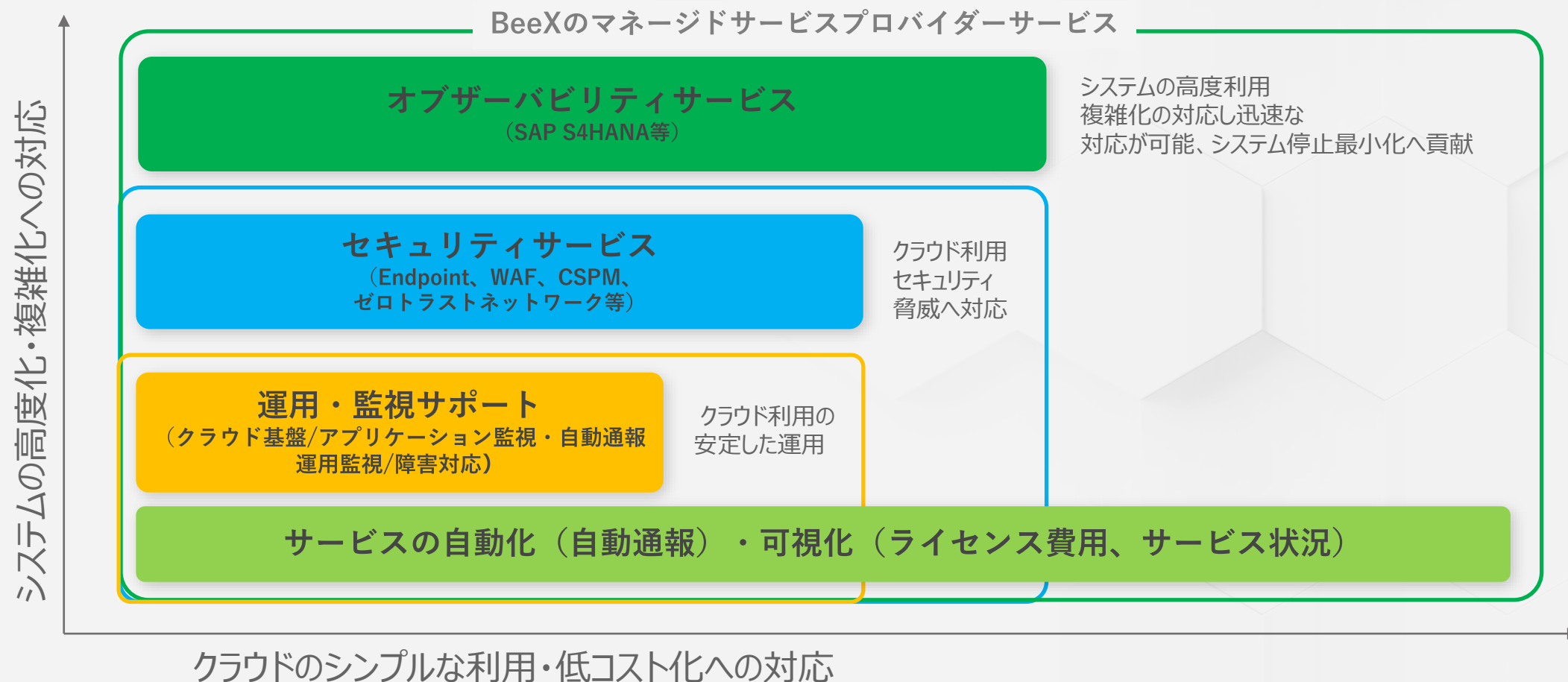
コンプライアンス&ガバナンス対策をはじめ、WAF（Webアプリケーションファイアウォール）、脆弱性診断等、サードパーティソリューションをBeeXPlusをベースに運用サービスとして提供
DXに求められるデバイスからクラウドまでのトータルセキュリティを順次拡大



BeeXPlus MSPサービスの拡充

お客様のニーズに応じて柔軟にサービスを提供し、ITインフラストラクチャーの安定性と信頼性を提供

サービスの拡充・開発により、MSP売上、利益に貢献



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、中小企業対応を得意とするパートナー、地方のお客様を支援するローカル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）

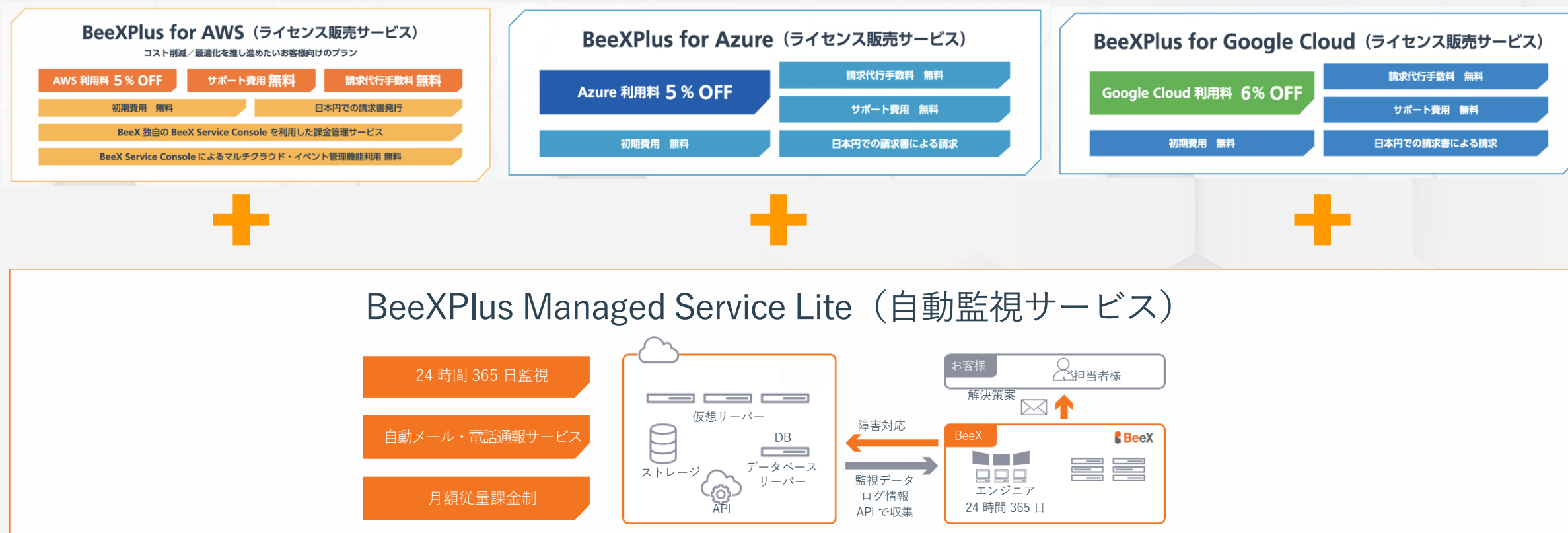
- パブリッククラウド上でパートナーソリューション提供
- パブリッククラウド導入・運用
- クラウド技術コンサルティング
- クラウドライセンスリセール請求代行
- クラウド基盤運用・監視提供
- セキュリティソリューション提供

成長戦略③ マルチクラウドリセール/MSP 成長戦略を実現する具体的な施策事例（1）

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



成長戦略③ マルチクラウドリセール/MSP 成長戦略を実現する具体的な施策事例（2）

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

マルチクラウド環境を統一されたポリシーで診断し、設定ミスなどの早期発見と改善を実施。
クラウドを安心・安全に利用していただくためのセキュリティサービスを展開

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

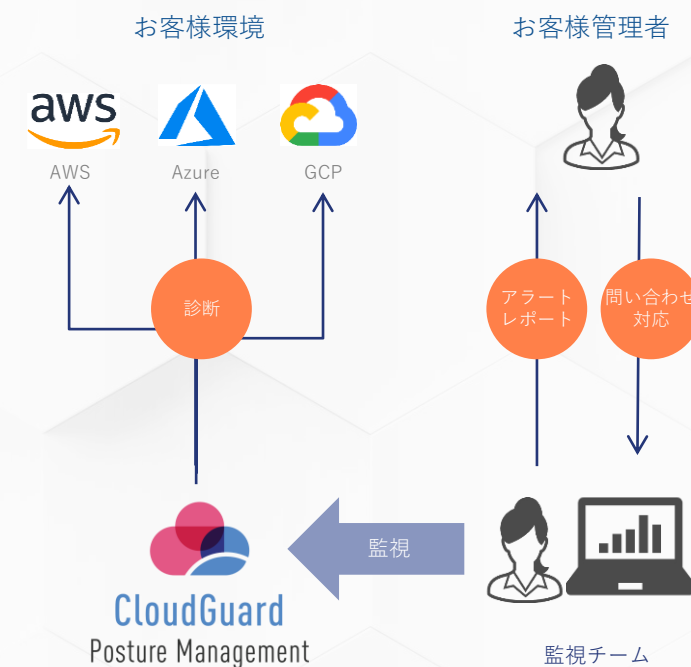
クラウド環境を監視し、緊急度の高いアラートは解析
後10分以内に、お客様担当者へセキュリティ専門家の
見解と共に通知します。

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
します。



07. 事業遂行上の リスクと対応方針

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

事業遂行上のリスクと対応方針

事業遂行上のリスクと対応方針

リスク項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスクに対する施策
エンジニア採用が計画通り進まないリスク	売り手市場のエンジニア採用が計画通り採用されない場合、クラウド移行、開発等のシステムインテグレーションが計画通り達成できないリスク	中	長期	大	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア採用人材紹介会社へ継続依頼による人材確保 採用サイトなど、BeeXの魅力、働き方を発信 人材育成・認定資格者増加施策の実施 リモートワーク制度の充実、拡充 パートナー人員活用による、工数確保
クラウド市場動向のリスク	当社が注力するパブリッククラウドベンダー（AWS,Azure,Google Cloud）の戦略、市場の変化、或いは法規制の変更等により事業拡大が縮小するリスク	高	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> 総てのクラウドベンダーが同時に影響を受ける可能性は低いと考え、継続してマルチクラウドに取り組みリスクを回避 第4、第5のクラウドベンダー動向を注視して、国内市場、お客様要望を適宜把握して取組の判断を行う
アライアンスパートナーとの関係、戦略の変化のリスク	Sierパートナーとのアライアンスで、クラウドエンジニア拡充、育成が進み、SAP BASIS、クラウドインフラ領域の請負、紹介が減少するリスク	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> 協業可能性のあるパートナーとの新規アライアンス確立推進 エンジニアのスキル育成継続、新技術への対応力向上
競合のリスク	クラウド市場は、規模の大小を問わず競合企業が複数存在しており、クラウドの普及に伴い、今後も競合企業の新規参入が予測され、競合状況の激化のリスク	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> 弊社強みである、SAPを含基幹システムクラウド移行の技術を向上する為に、人的投資、ツールなど開発を推進 データ分析基盤構築など、DX分野に投資を行い、先行して案件獲得を継続
クラウドインテグレーションプロジェクト遅延リスク	お客様プロジェクトのクラウドインテグレーションにおいて、仕様確認漏れ、技術要素の変更、トラブル等の発生により、予定工数、予定期間で終了とならない場合赤字となるリスク	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト管理方法、エスカレーションの整備によりリスクを早期に把握して、早期に対処を行う 請負、及び大型のクラウドインテグレーション案件は、経営会にてプロジェクト進捗レビューを実施

事業遂行上のリスクと対応方針、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる重要な事項について記載しております。有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項や施策などは、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

08. appendix

01. Our Vision
02. 会社概要
03. 事業内容・事業収益
04. 市場規模・競合環境
05. 競争力の源泉
06. 事業計画・成長戦略
07. 事業遂行上のリスクと対応方針
08. Appendix
09. 免責事項

KPIハイライト

全体売上高

売上高：**5,759**百万円
(前期比：32.2%増)

全体営業利益

営業利益：**403**百万円
(前期比：46.9%増)

従業員数

従業員数：**140**名
(前期末：125名 15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

当期末：**380**アカウント
(前年同期：249アカウント)

ストック比率*1

当期末：**71.4%**
(前年同期：67.6%)

*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

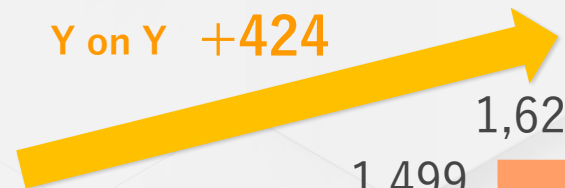
エンジニア比率：**80.0%**
(前期末：80.0%)

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とも拡大、ストック比率を上げて経営の安定化を図る

サービス別売上高の推移

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

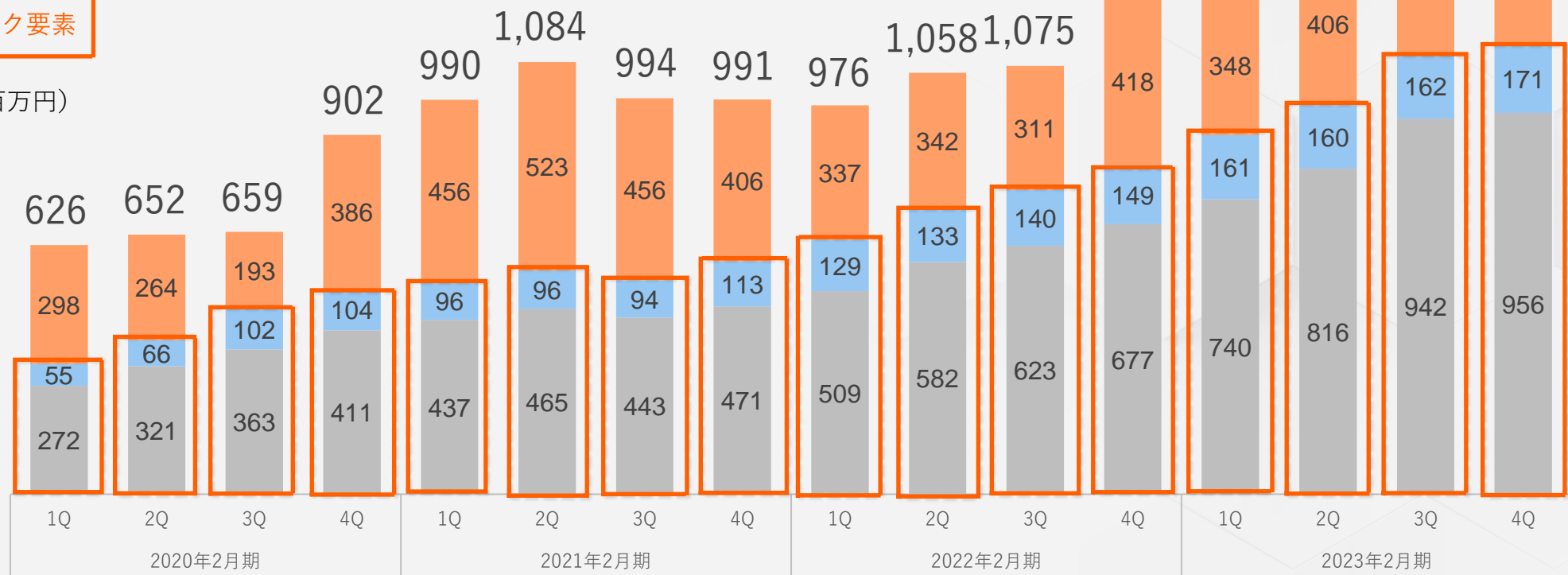
Y on Y +424



- CI
- MSP
- ライセンス

ストック要素

(単位：百万円)



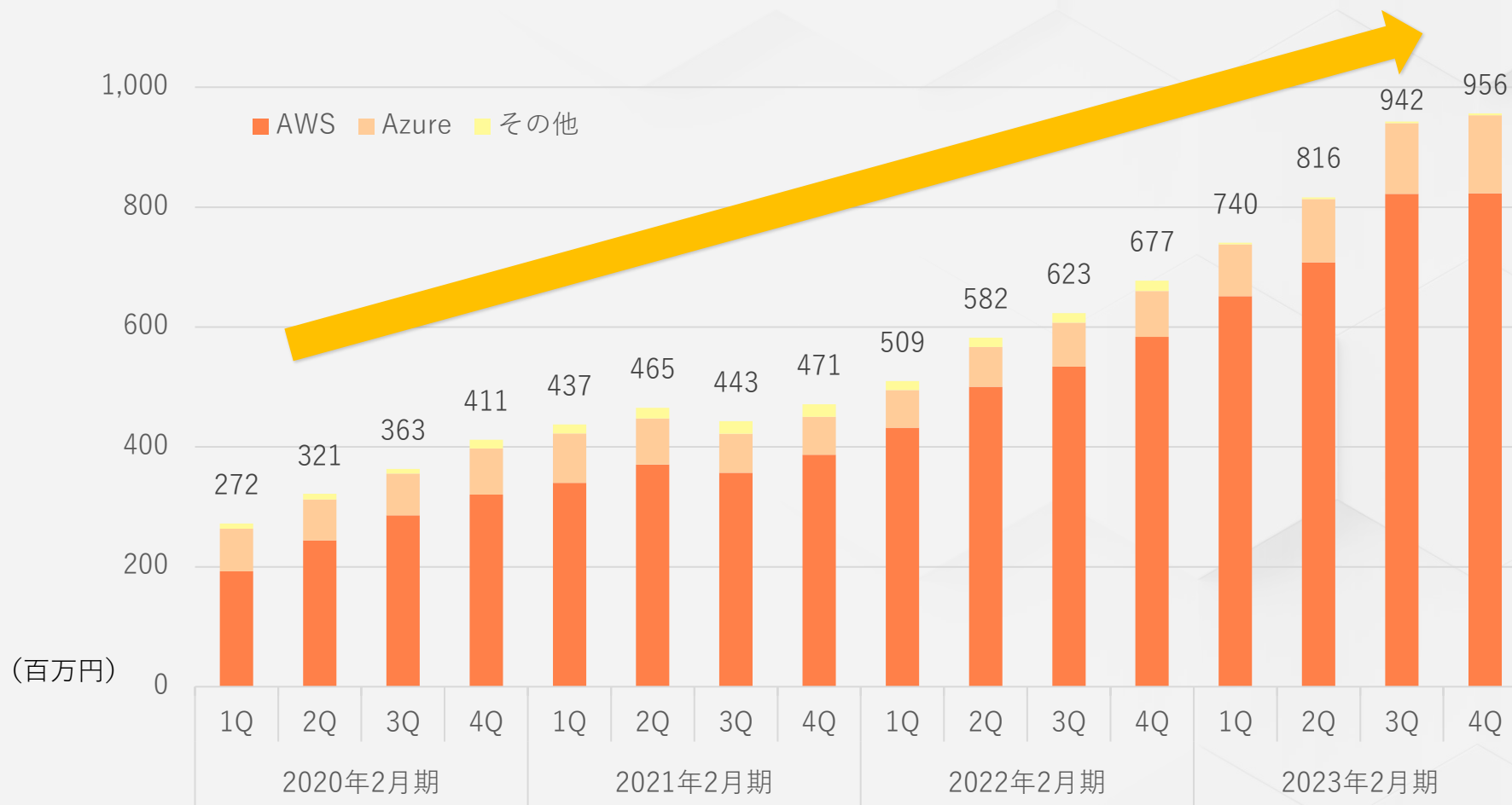
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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。

クラウドライセンスリセール増加傾向

クラウドライセンスリセール売上の推移



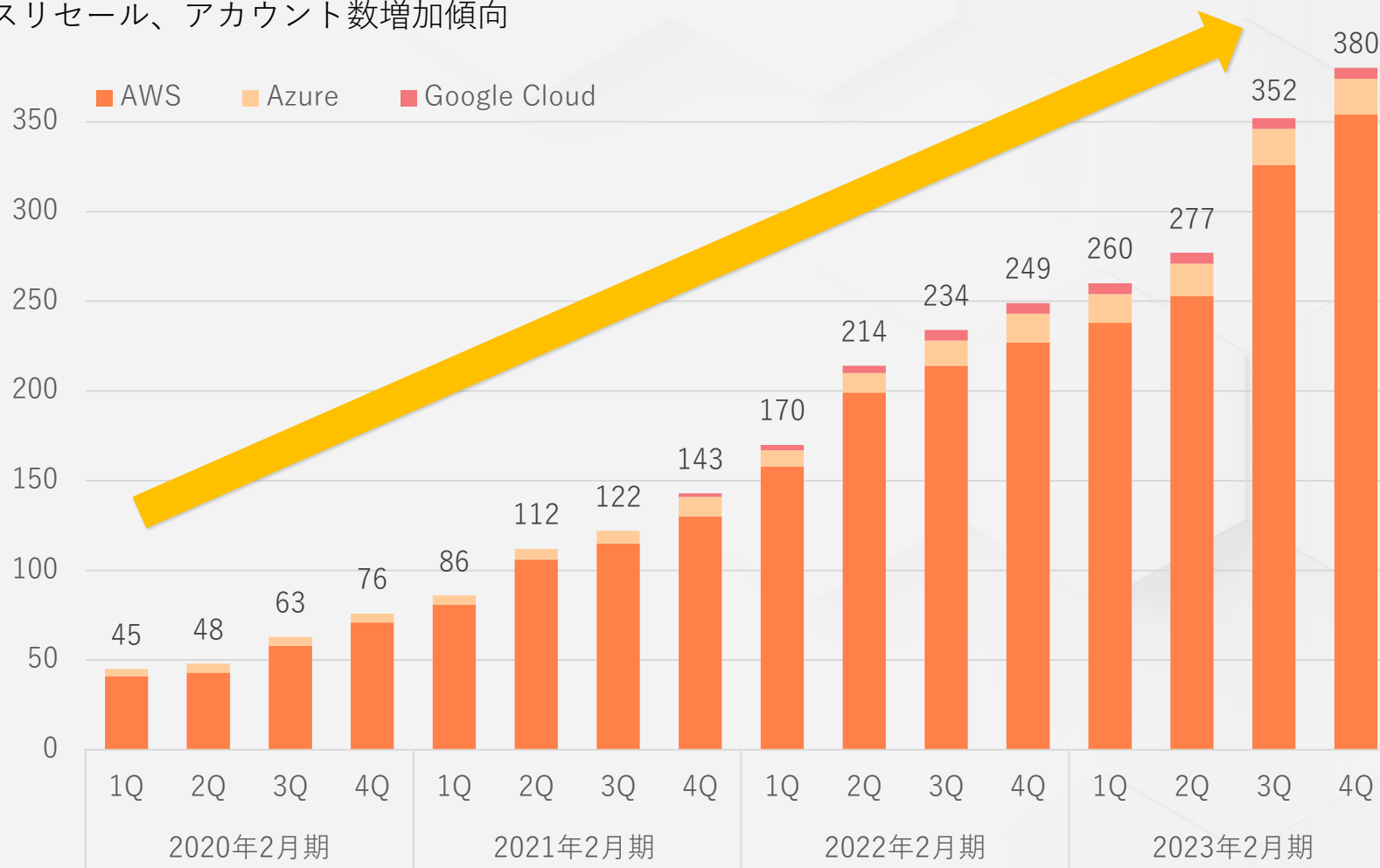
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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。

クラウドライセンスリセール、アカウント数増加傾向

クラウドライセンスリセール アカウント数推移

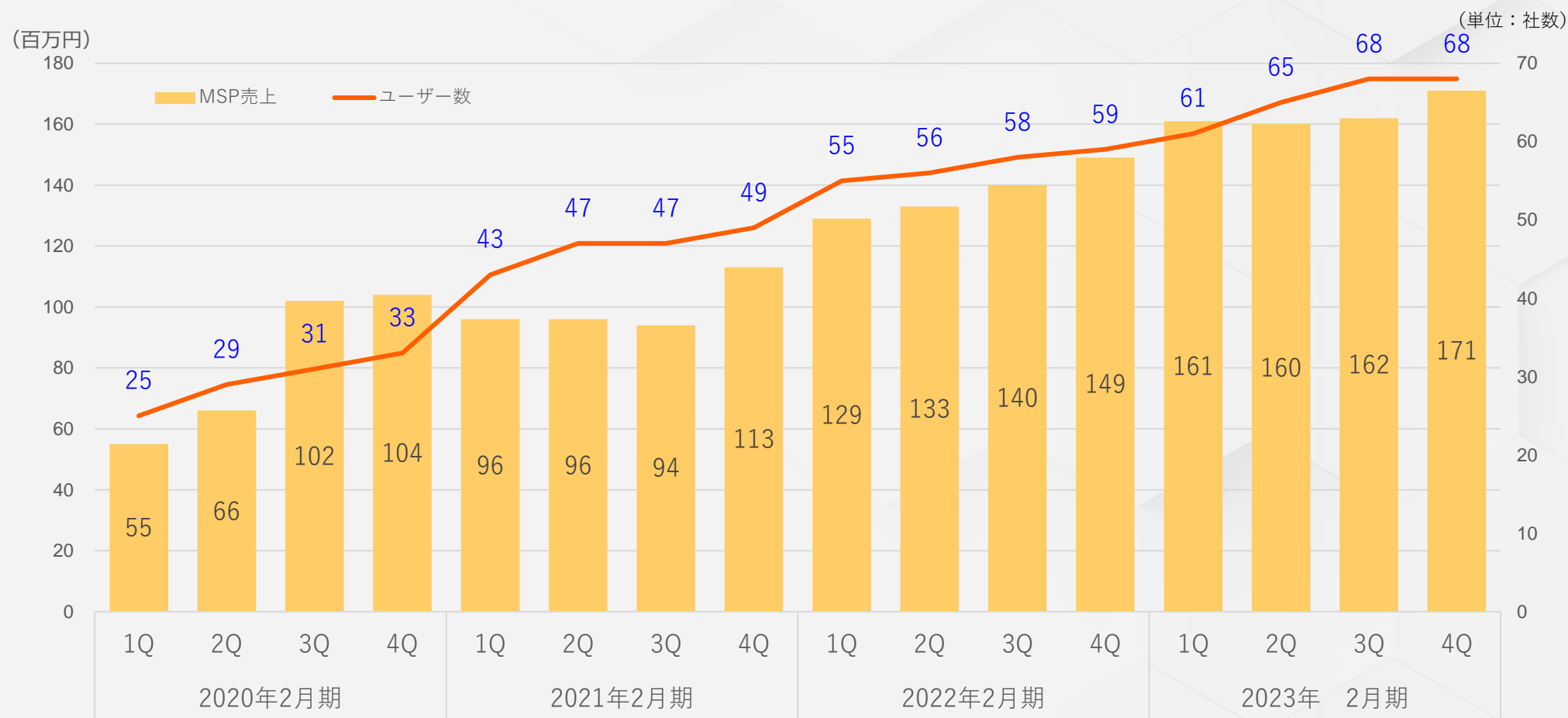
クラウドライセンスリセール、アカウント数増加傾向



(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。

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

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



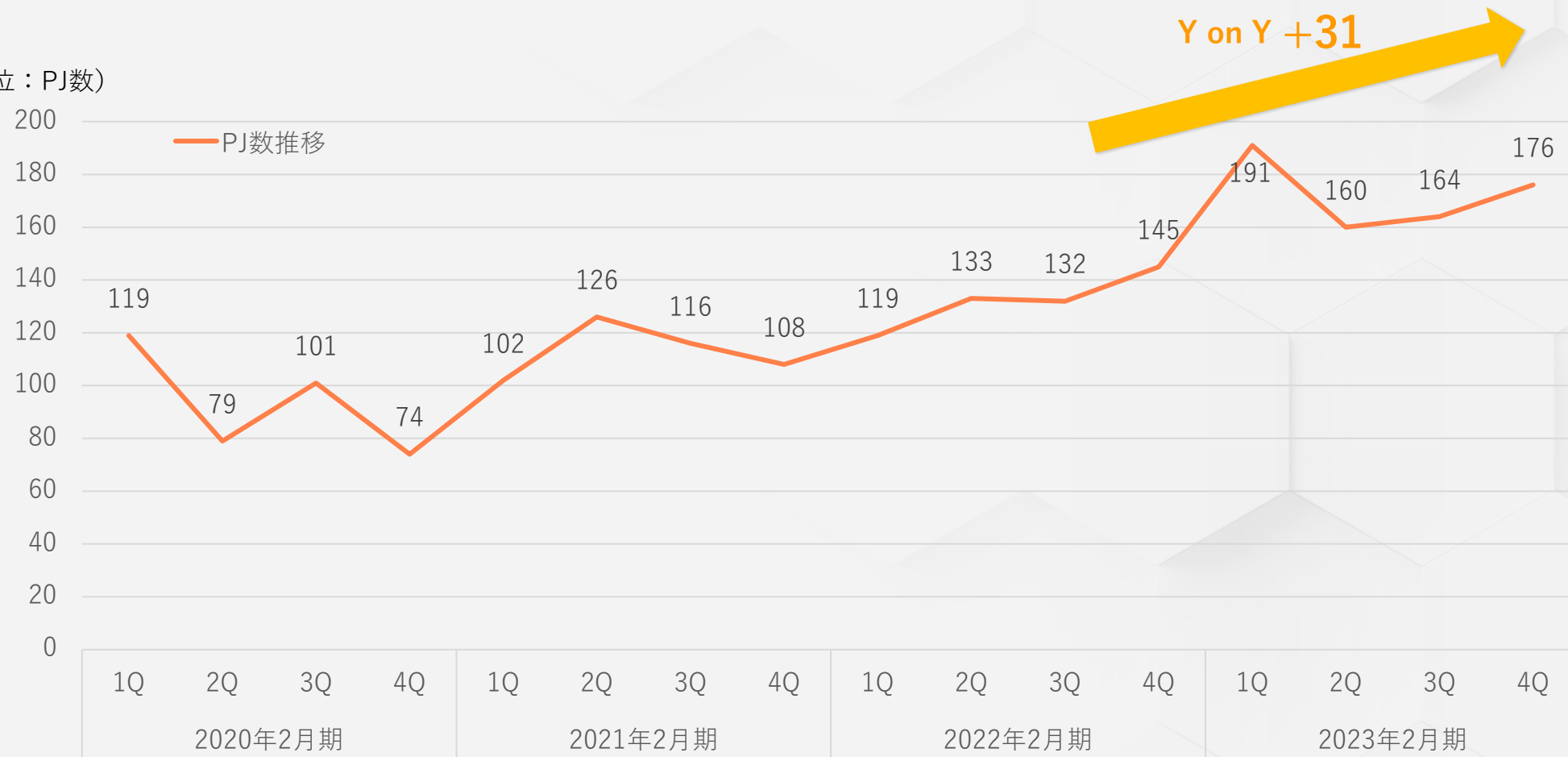
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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。

クラウドインテグレーションPJ数は、YonYで順調に増加

クラウドインテグレーション PJ数推移

(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。

資金使途

調達資金投資計画

各成長戦略推進、実行のために人材採用、人材確保に主な資金を充当します

①人材の採用等に係る費用及び人件費

人材紹介会社に対する紹介手数料や求人サイトへの求人広告の出稿費用等の採用に係る費用及び新たに採用した従業員（エンジニア、営業、バックオフィススタッフ）の人件費として、290,000千円（2023年2月期140,000千円、2024年2月期150,000千円）を充当するとしておりましたが、2023年2月期につきましては実施済であります。

②借入金返済

クラウドライセンスリセールにおける仕入のための銀行借入金の返済資金として、2023年2月期に126,758千円を充当するとしておりましたが、2023年2月期で実施済であります。

09. 免責事項

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報について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、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。
当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、本資料は年度決算の発表後、4月下旬頃を目途に開示する予定であります。



Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を