



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

2024年2月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 BeeX
2023年7月14日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 第1四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 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（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	142名（2023年5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

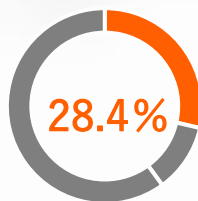
お客様のクラウド移行をご支援する、3つの事業を展開、マルチクラウド利用のニーズに対応しています

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

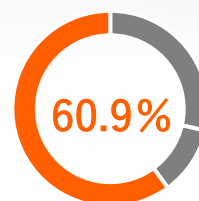


24年2月期第1四半期
の売上割合



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



24年2月期第1四半期
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



24年2月期第1四半期
の売上割合

02. 第1四半期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. 第1四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 成長戦略

第1四半期決算概要

KPIハイライト

全体売上高

売上高：**1,677**百万円
(前期比：34.1%増)

全体営業利益

営業利益：**152**百万円
(前期比：63.7%増)

従業員数

従業員数：**142**名
(前期末：140名 2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：**396**アカウント
(前年同期：260アカウント)

ストック比率*1

当期末：**71.6%**
(前年同期：72.1%)

*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

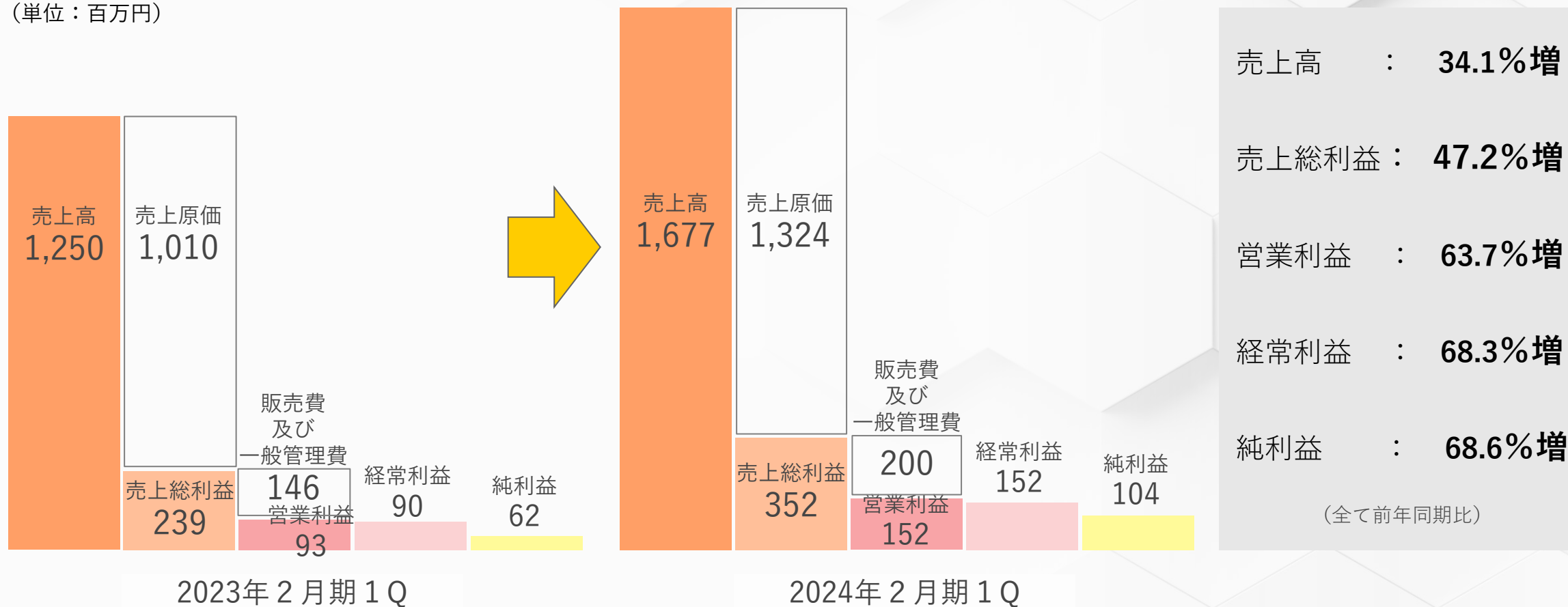
エンジニア比率：**75.4%**
(前期末：80.0%)

第1四半期決算概要

業績サマリ 前年同期比較

全同期比で増収増益 売上高は34.5%増収

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

第1四半期決算概要

サービス別売上高

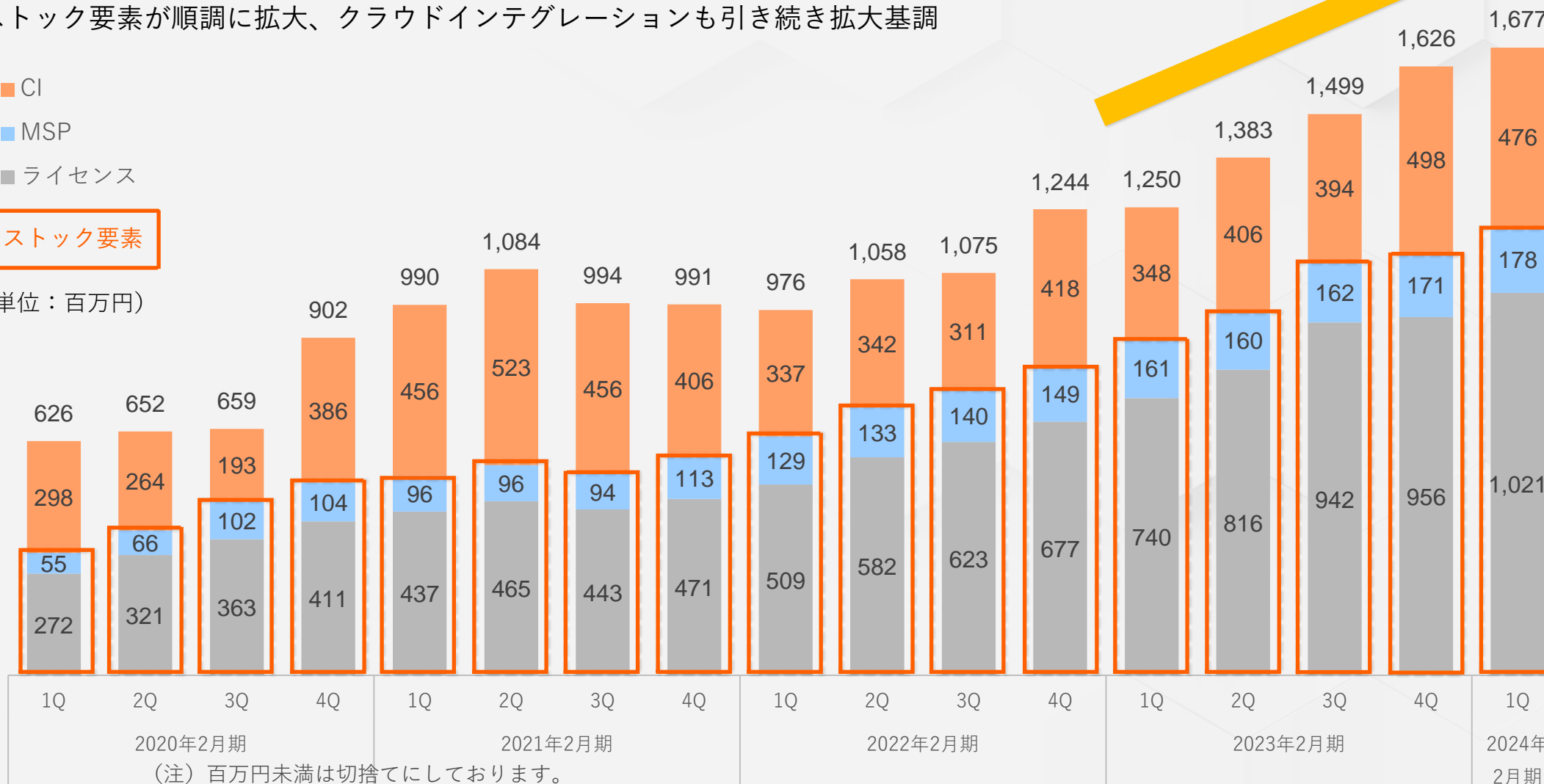
Y on Y +426

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。

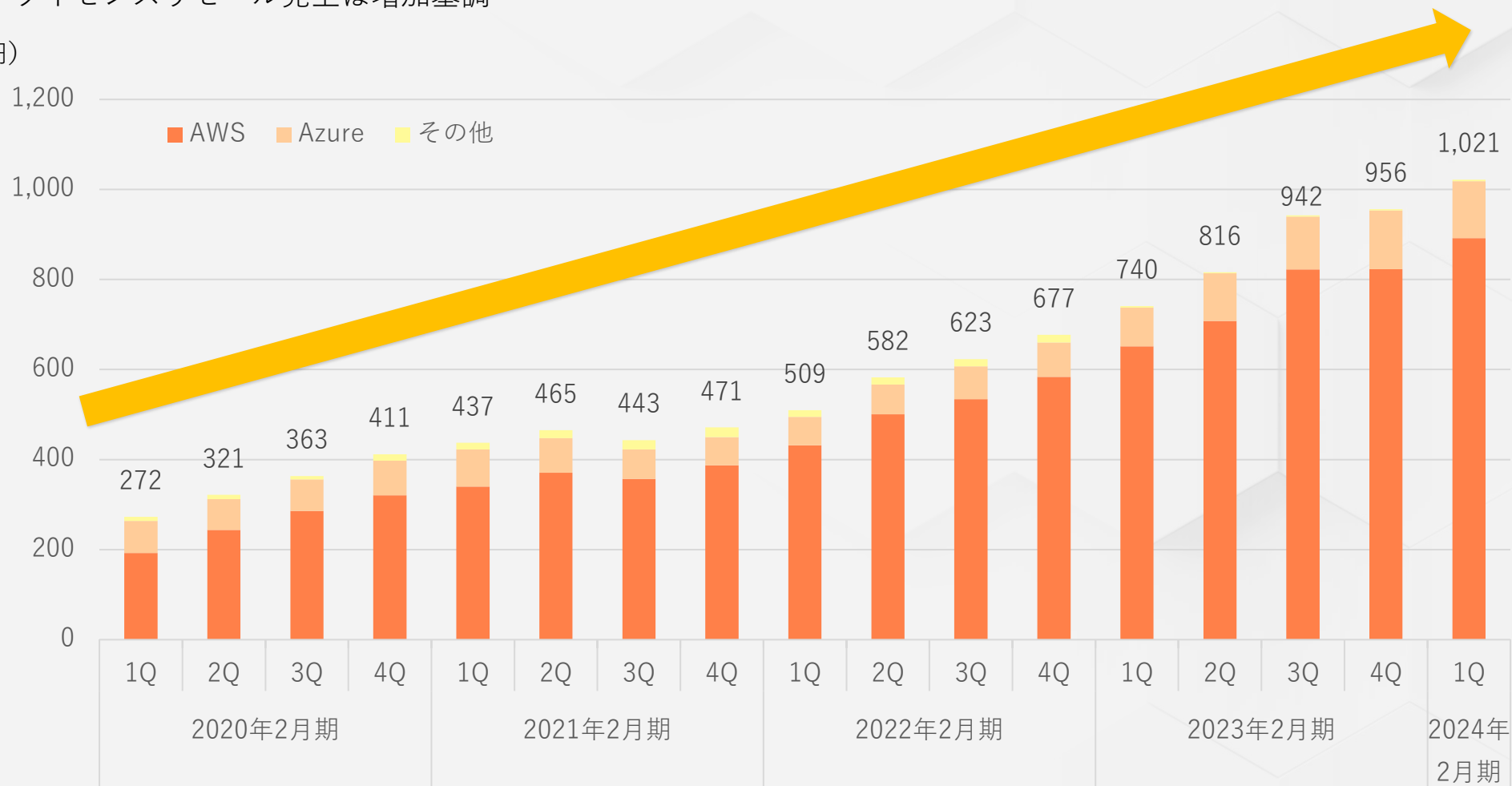
(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第1四半期決算概要

クラウドライセンスリセール売上の推移

クラウドライセンスリセール売上は増加基調

(百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

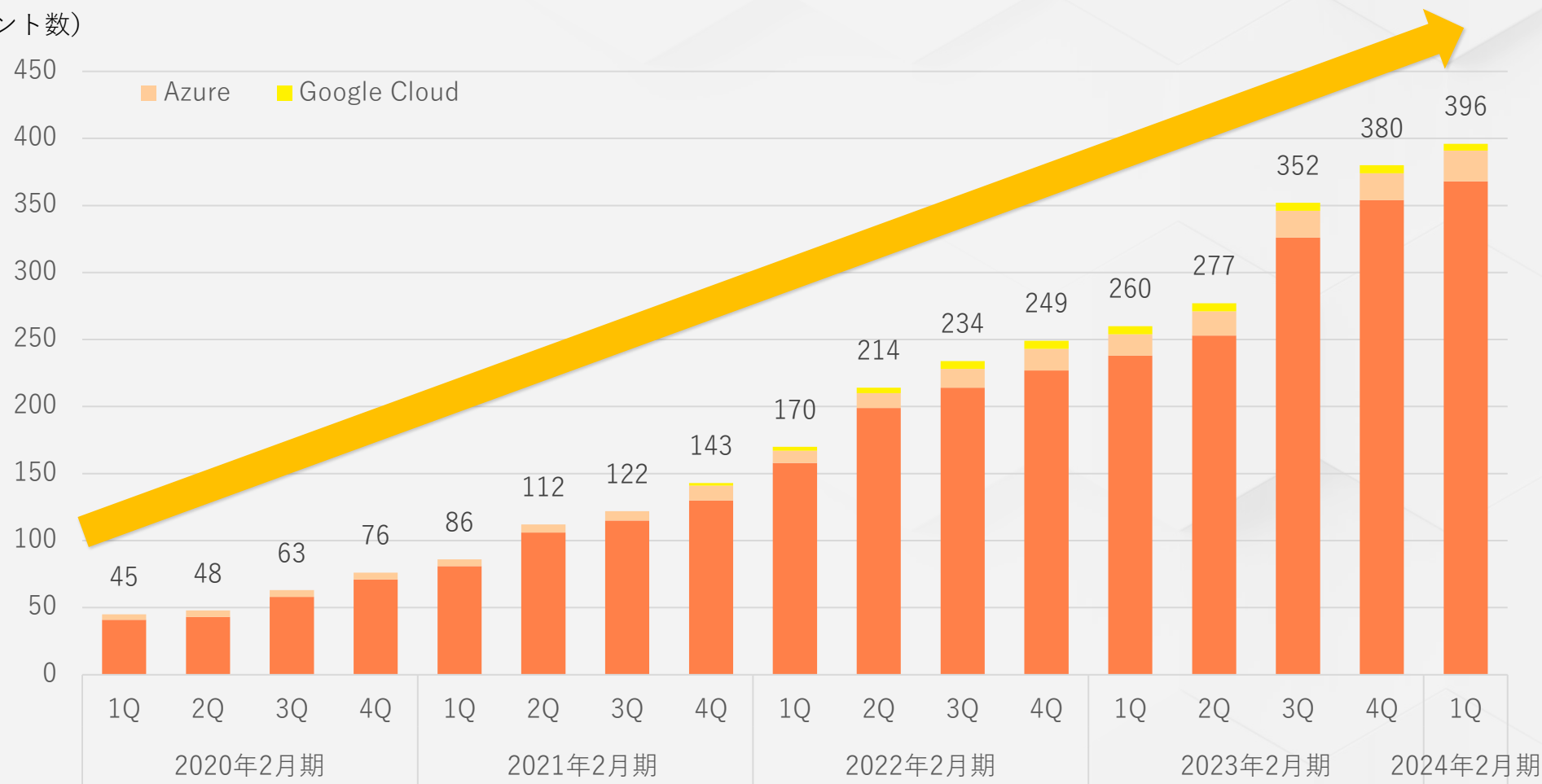
(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第1四半期決算概要

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、アカウント数が順調に増加

(アカウント数)

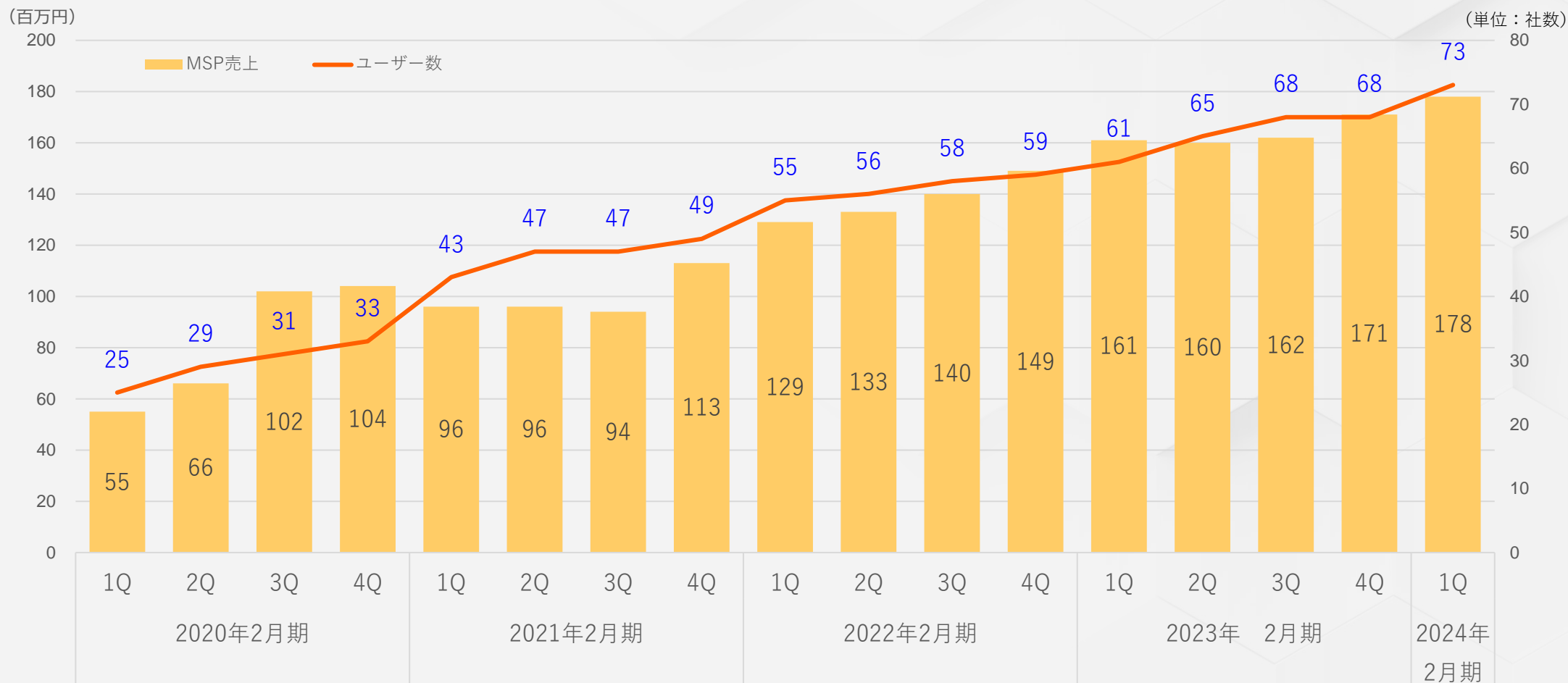


(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第1四半期決算概要

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。

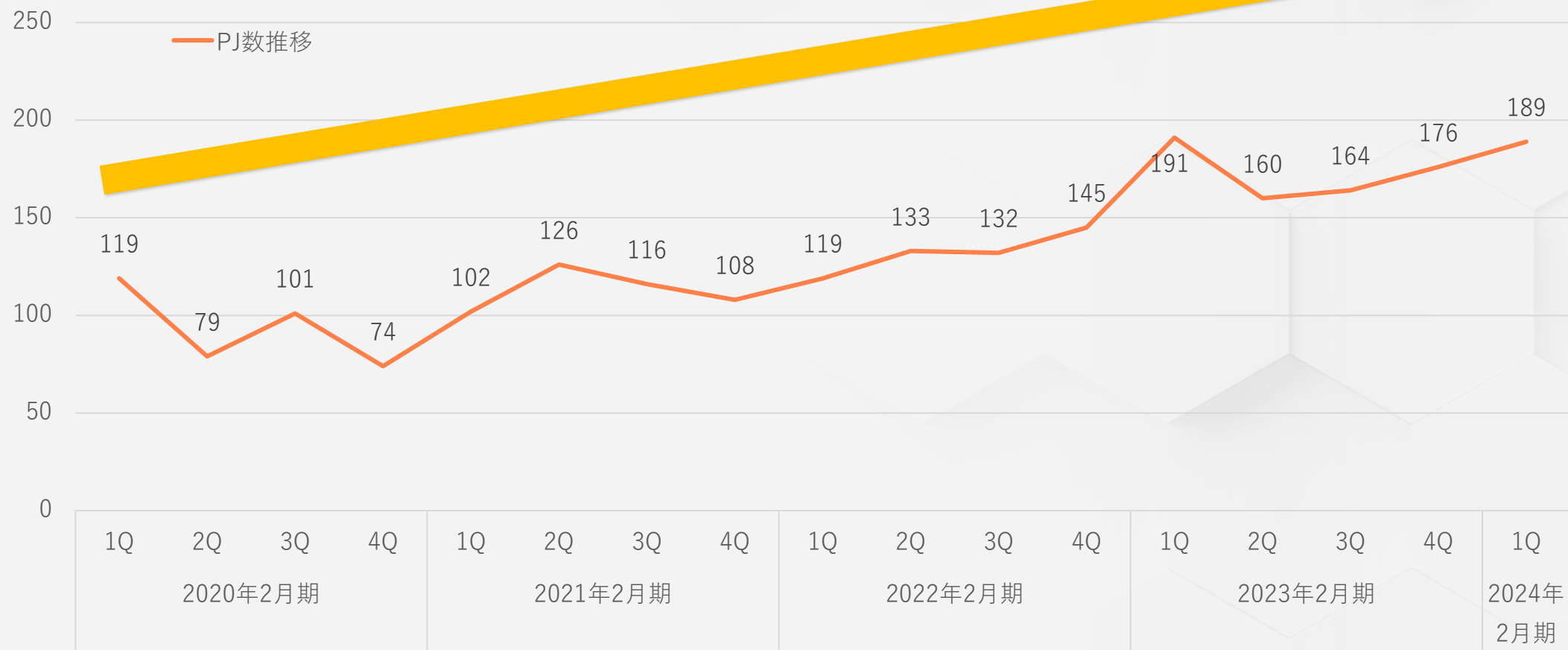
(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第1 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、順調に増加基調

(単位：PJ数)

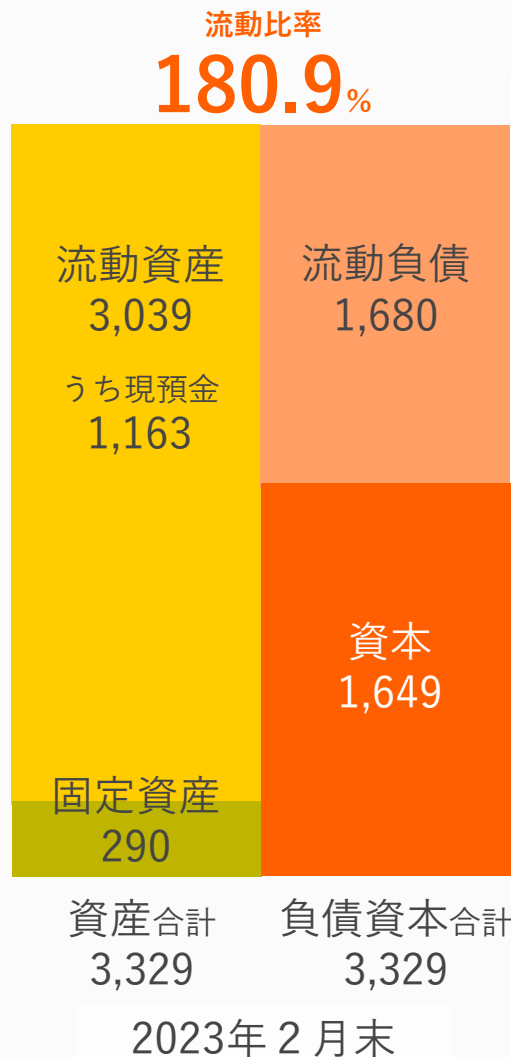


(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第1四半期決算概要

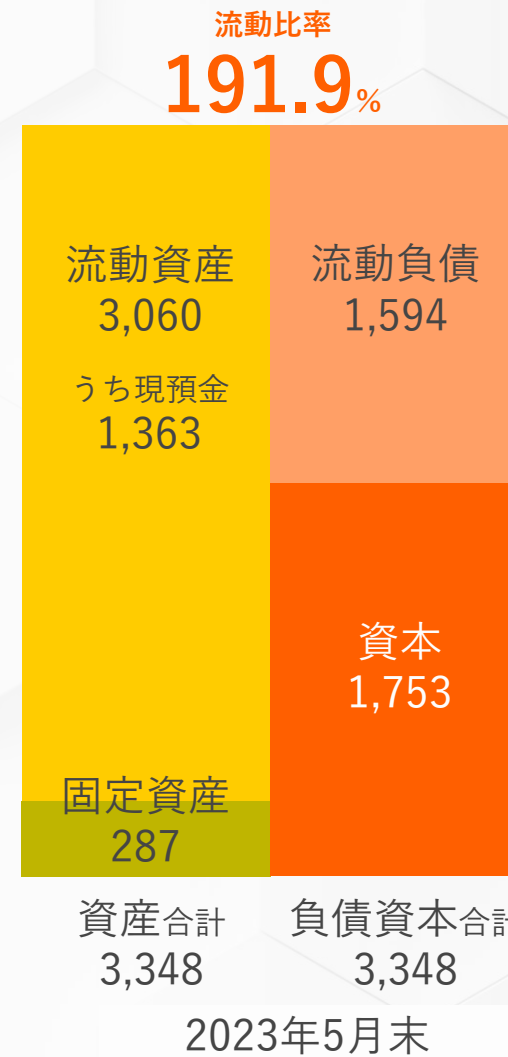
貸借対照表の推移

～健全な財務基盤～



単位：百万円

自己資本比率
49.5%



単位：百万円

自己資本比率
52.4%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

03. 業績予想

- 01. 事業概要
- 02. 第1四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 成長戦略

業績予想

2024年2月期 業績予想 (当初予想から変更なし)

(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。

業績予想

2024年2月期 業績予想 進捗状況

(単位：百万円)

科目	2023年2月期 1Q実績	2024年2月期 1Q実績	前年同期比	2024年2月期 業績予想	進捗率
売上高	1,250	1,677	34.1%	6,910	24.3%
クラウドインテグレーション	348	476	36.8%	1,866	25.5%
MSP	161	178	10.9%	754	23.7%
クラウドライセンスリセール	740	1,021	37.9%	4,290	23.8%
売上総利益	239	352	47.2%	1,301	27.1%
売上総利益率	19.1%	21.0%	1.9pt	18.8%	—
営業利益	93	152	63.7%	427	35.7%
営業利益率	7.5%	9.1%	1.6pt	6.2%	—
経常利益	90	152	68.3%	425	35.8%
経常利益率	7.2%	9.1%	1.9pt	6.2%	—
当期純利益	62	104	68.6%	311	33.6%
当期純利益率	5.0%	6.2%	1.2pt	4.5%	—

(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

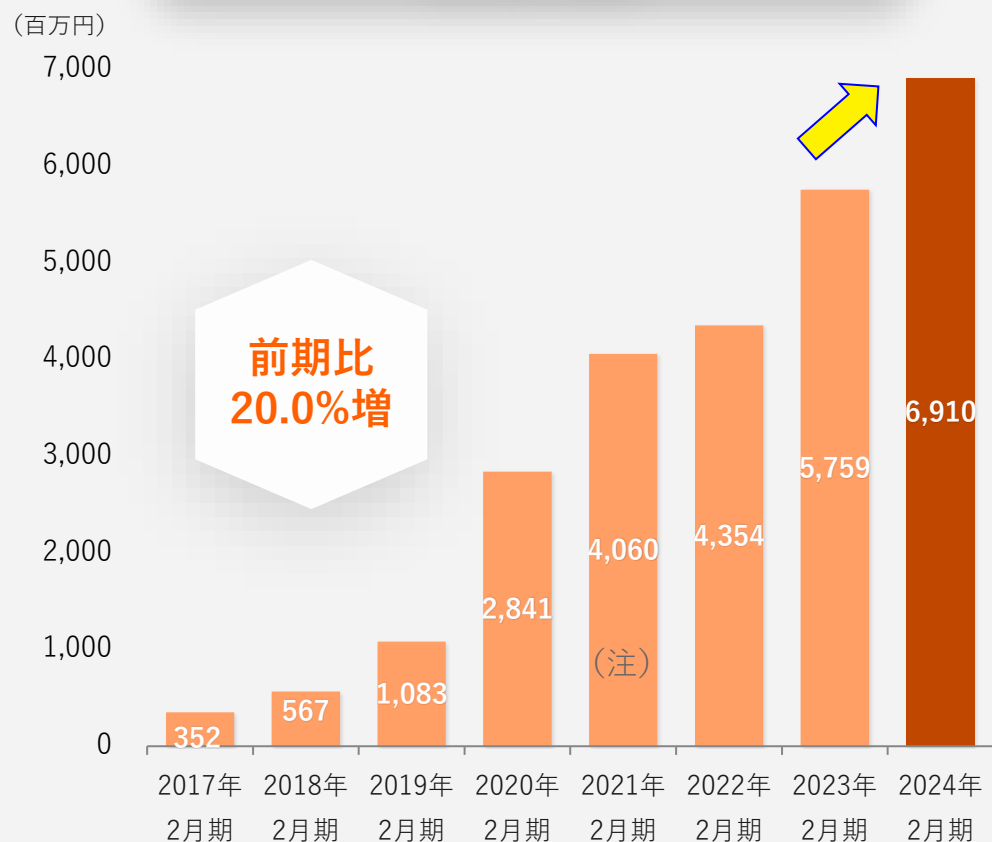
- ・エンジニアの採用数強化、営業人員の増強による人材紹介会社に対する紹介手数料の増加を見込む。
- ・求人サイトへの求人広告出稿など来期以降の人員獲得にむけての投資も積極的におこなう。
- ・2025年4月入社の新卒の採用活動を開始。
- ・人材育成の強化に向けた施策の実施（専門のコンサルティング会社等に係る費用が増加）。

業績予想

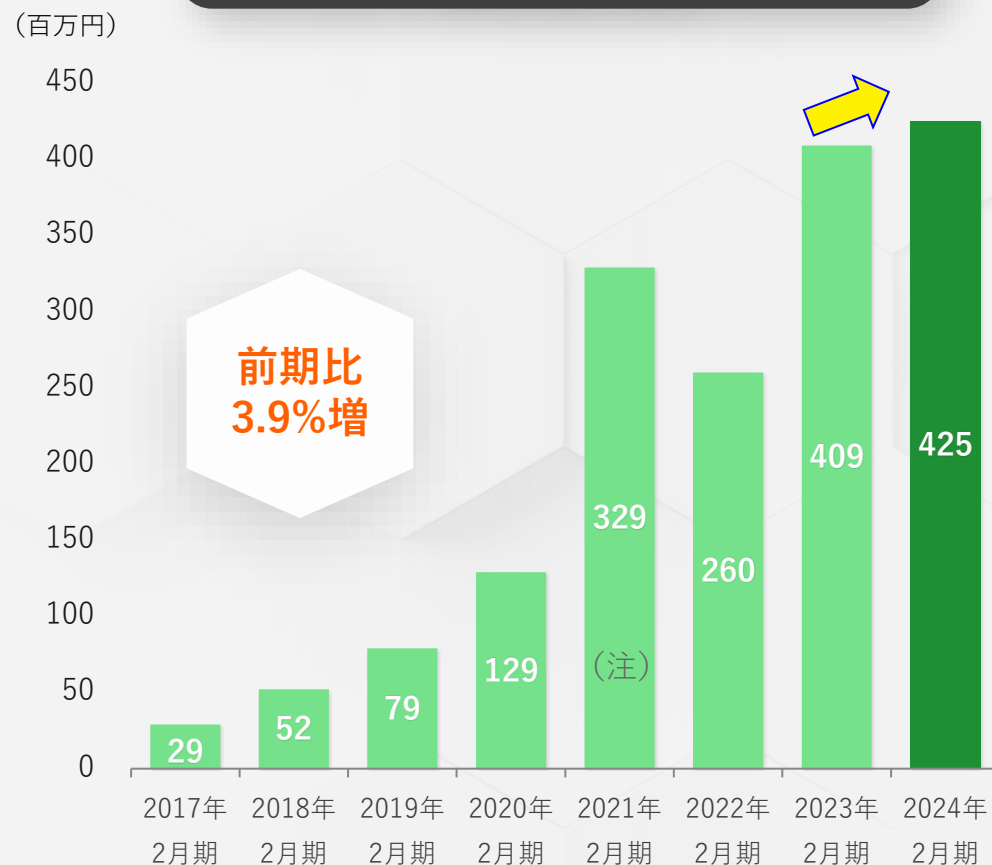
2024年2月期 業績予想

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。

04. 成長戦略

- 01. 事業概要
- 02. 第1四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 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

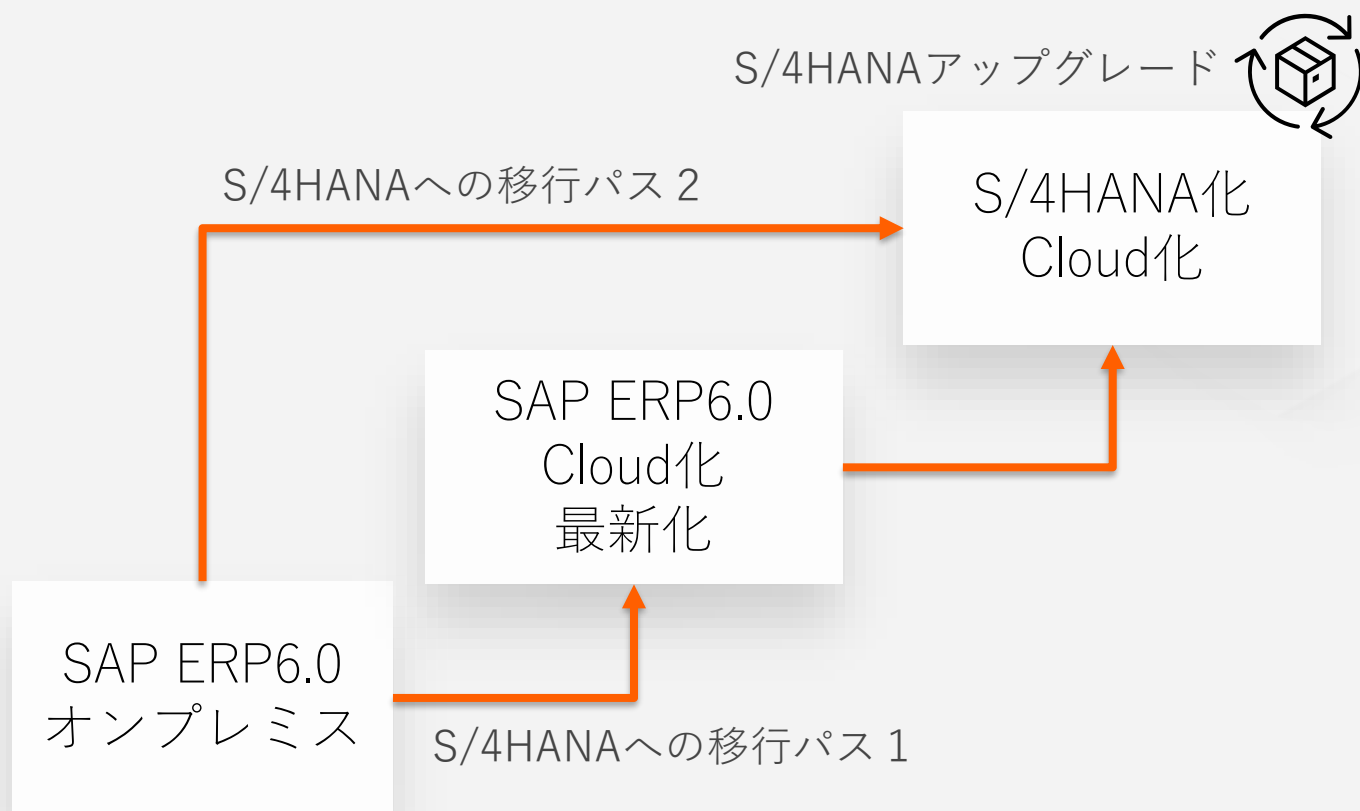
成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

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、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）の準備と実行およびクラウド化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。5-7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

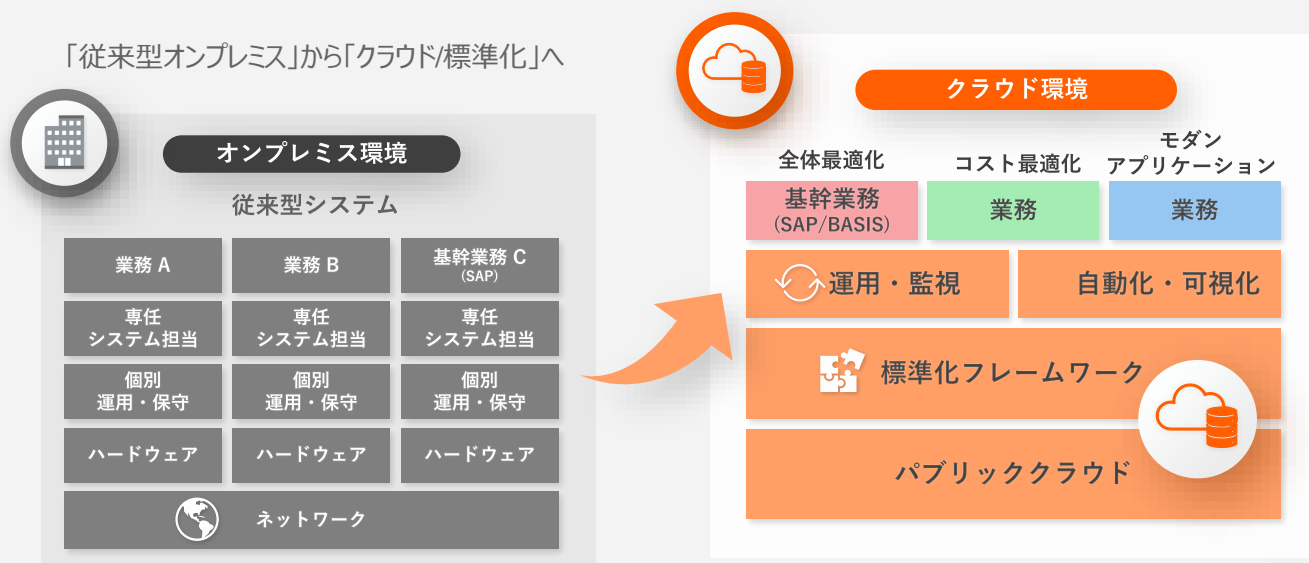
S/4HANA化の検討が未着手のお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスド・パッケージ）適用など実施を支援。安定して長く使える基盤を実現するとともに将来のS/4HANA化の準備を行います。

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

クラウド活用によるサステナビリティの推進や、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

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

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し企業の内製化を支援

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

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

DXを実現する基盤構築/アプリ開発/内製化支援



モダンアプリ開発

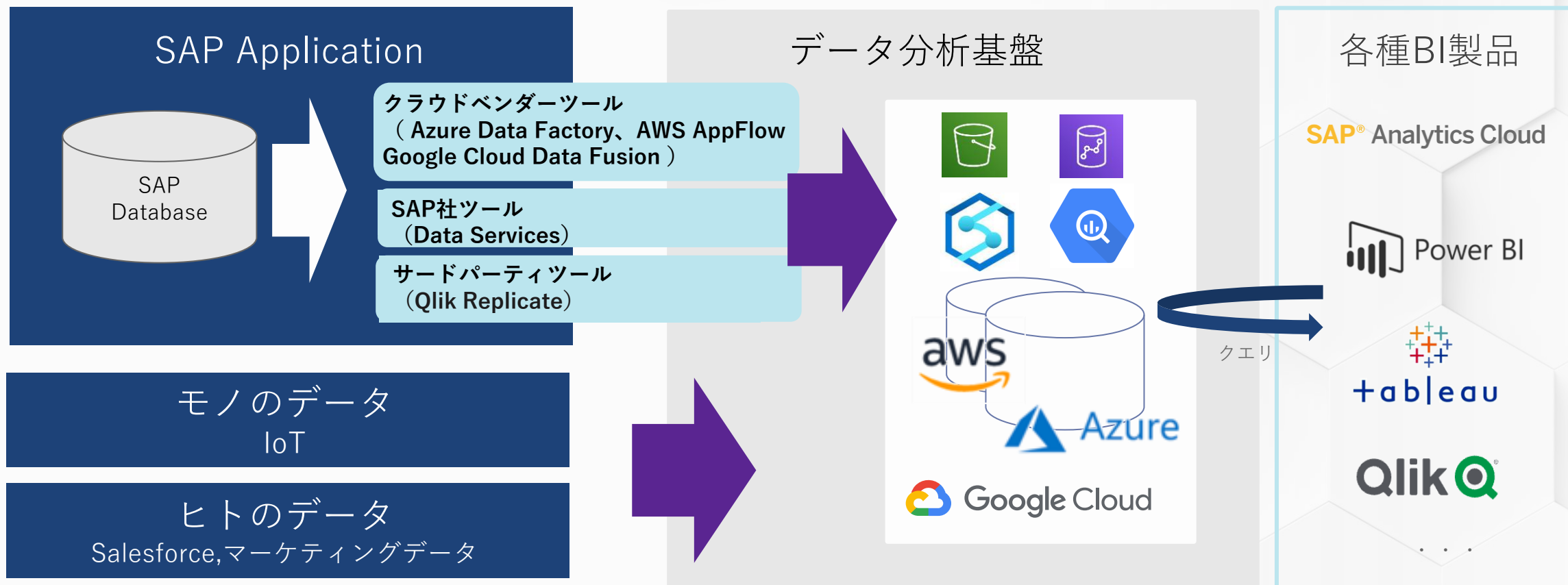
- アジャイル開発
- クラウドネイティブ・アプリケーション開発
- CI/CD基盤構築

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

データ駆動型経営を実現するため、SAPデータの活用の推進

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（ロッテ様 データ連携基盤構築事例）

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を通じ、エンジニアの育成・内製化支援を実施



株式会社ロッテ様
（本社：東京都新宿区、代表取締役社長執行役員：牛腸 栄一）

- 品質の高いデータ連携基盤を内製化で構築
- エンジニアの育成

ロッテは、2018年に事業の全体最適に向け、菓子・アイス製造のロッテ、菓子販売のロッテ商事、アイス販売のロッテアイス3社の統合を行い、基幹システムをSAP S/4HANAに刷新。

今まで蓄積してきたデータをビジネスに活用し、データドリブン経営を実現するために各事業部門がそれぞれ導入していた分析ツールを刷新するとともに、新たに販売計画システムの導入を行う必要があるなどの課題がありました。

このたびBeeX支援のもとで構築したデータ連携基盤は、SAP S/4HANAのデータをAmazon S3で構築したデータレイクに蓄積し、販売計画システムへデータ投入する役割を担っています。データ変換処理はAWS GlueとAWS Lambdaを用い、販売計画システムへのデータ投入処理は、Amazon ECS上で稼働するコンテナから実行して実装するとともに、一連の処理をAWS Step Functionsで各処理の制御を行っています。



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

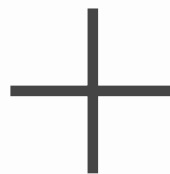


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

コスト可視化
サービス

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

マネージドサービスの推進

企業がクラウドを安心・安全に活用し、DXを推進するための3つのカテゴリーのサービスを拡大

オブザーバ
ビリティ

自動化
(AIOps)

Security

オブザーバビリティとは？

モニタリングからオブザーバビリティへ進化が求められている

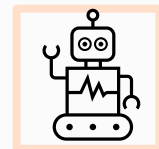
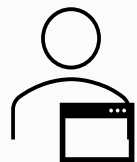
モニタリングができていない状態：システムに異常がないかを把握できている状態

オブザーバビリティがある状態：サービスが提供できているか？異常発生した場合それがなぜ起こったのかまで知ることができる状態

これまで

これから

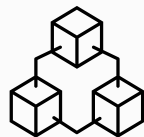
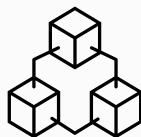
ブラウザ
IoT...



URL監視でサイトの死活監視

ユーザーが操作する流れが
できているのか？

API
アプリ



マルチクラウド、コンテナ、
サーバーレスを網羅
アプリの状態を詳細に分析

クラウド
コンテナ
サーバーレス



インフラのリソース状況から
サービスの状況を推察



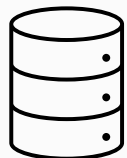
システムが問題なく動いているかを監視

サービスが継続的に提供できているかを監視

SAPオブザーバビリティサービスの提供開始

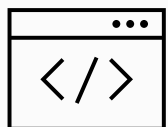
New Relicを活用したSAPオブザーバビリティサービスの提供開始

提供するサービス例



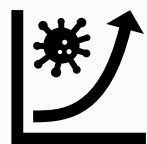
SAPシステム特有情報

- ワークプロセス
- ログインユーザ数
- ダイアログ応答時間
- バックグラウンドジョブ
- トランザクション
- RFC, IDoc



Webシステム情報

- 応答時間
- リクエスト数
- エラー情報
- インフラリソース



各種エラーの把握と
アラート通知



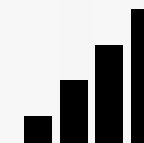
ボトルネック分析



レポート・ダッシュボード



障害復旧時間の短縮



パフォーマンス改善



インフラコスト適正化

クラウドセキュリティ分野におけるリーディングカンパニーであるOktaの導入支援サービスを開始

The banner features the Okta logo on the left and the BeeX logo on the right. The main text reads: 'BeeXはクラウド型ID管理・統合認証サービスとして Okta Workforce Identity Cloudと Okta Customer Identity Cloudの取り扱いを開始しました'. Below this, two icons represent '従業員向けアイデンティティ管理 Workforce Identity Cloud' and '顧客向けアイデンティティ管理 Customer Identity Cloud'. A central illustration shows three people in a cloud environment. At the bottom, there are three buttons: 'サービス概要', 'Workforce Identity Cloud', and 'Customer Identity Cloud'. A vertical orange button on the right says 'お問い合わせ'.

Okta, Inc.様 (本社：米国・サンフランシスコ)

- 従業員向けアイデンティティ管理ソリューション「Okta Workforce Identity Cloud」
- 顧客向けアイデンティティ管理ソリューション「Okta Customer Identity Cloud」

企業のデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）対応による働き方改革の一環においてクラウドサービスの利用やテレワークが推奨される昨今、セキュリティリスク対策やネットワーク環境の最適化が課題となっています。

Oktaは、企業がビジネスを行う上で必要なアイデンティティ管理やアクセス制御などのセキュリティ機能を提供するクラウドプラットフォームサービスであり、SaaSやオンプレミス環境などの、様々なアプリケーションやシステムに対応し、安全性と利便性を両立させるソリューションを提供しています。

BeeXは以前からOktaの高いセキュリティレベルと可用性に着目しお客様への導入をおこなってまいりました。今回2つの製品に関して、導入支援・ライセンス販売を本格的に開始いたしました。

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