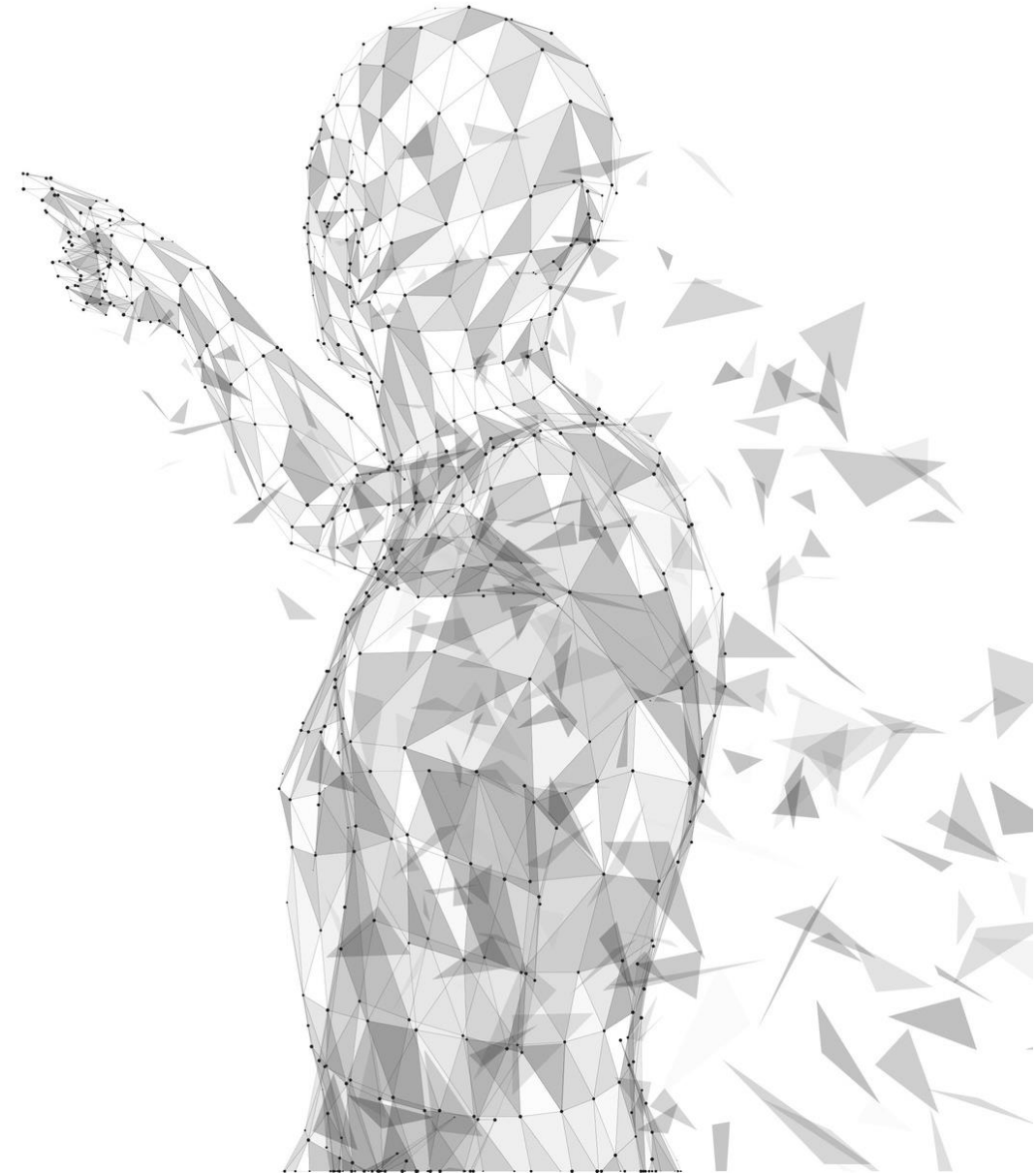


2024年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2023年11月16日

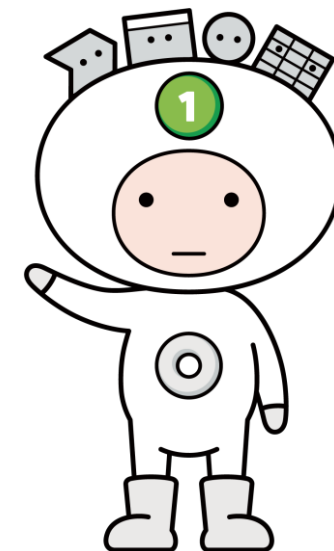
株式会社BlueMeme



目次

2024年3月期 第2四半期決算業績	-----	P 3
2024年3月期の通期業績予想	-----	P 12
主要なトピックス	-----	P 14
中期経営計画	-----	P 18
1.2028年3月期までの成長シナリオ		
2.Key Factorとなるデジタルレイバーとは		
3.成長シナリオの中でのビジネスモデルの変化		
4.成長シナリオの中での事業体制の変革		
5.デジタルレイバーの開発体制と開発スケジュール		
6.成長シナリオの中でのターゲット市場の拡大		
7.今後の経営モニタリング指標と長期ビジョン		

(注) 当資料における金額表記は小数点以下切捨てとし、原則パーセンテージ表記は小数点第2位を四捨五入としております



First Half Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2024

2024年3月期 第2四半期決算業績

2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト



売上高

第2四半期

11億9,419万円

前年同期比率

110.4%

進捗率

45.1%



営業利益

第2四半期

9,974万円

前年同期比率

68.6%

進捗率

32.2%

- 売上高は、既存顧客に対する継続案件の拡大、及び新規案件の獲得を中心に対前期比で10.4%増加した
- 営業利益は、採用費・教育関連費や研究開発費の増加により減少した

2024年3月期 第2四半期 決算ハイライト

- 売上高は、2Qは前年同期比ほぼ横ばい、2Q累計では前年同期比で10.4%増加
- 営業利益は、2Q累計で前年同期比で31.4%減少

単位：百万円

■ 2023年3月期
■ 2024年3月期

売上高

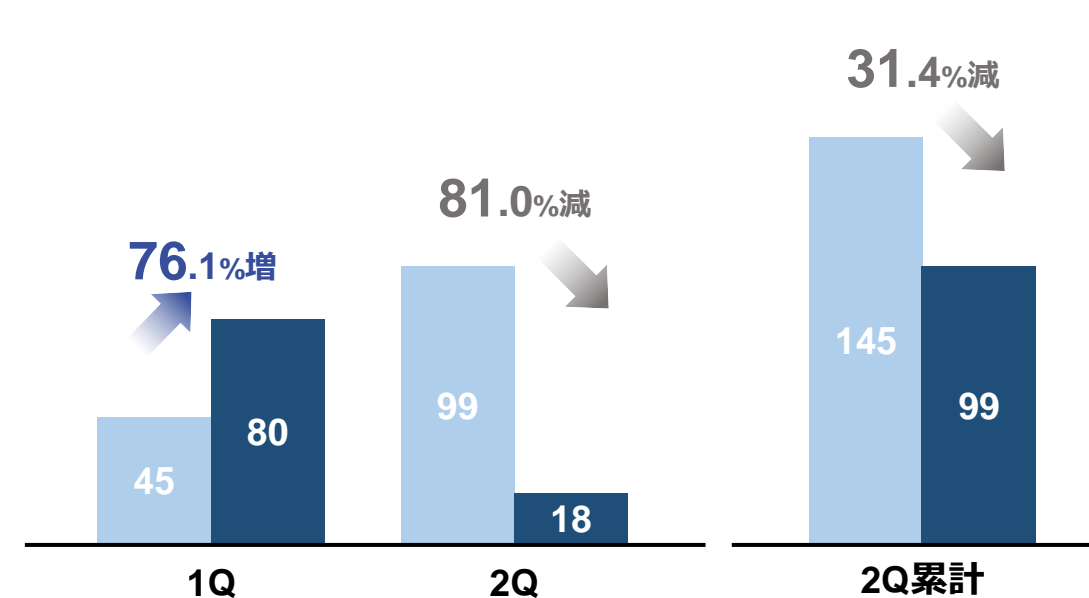
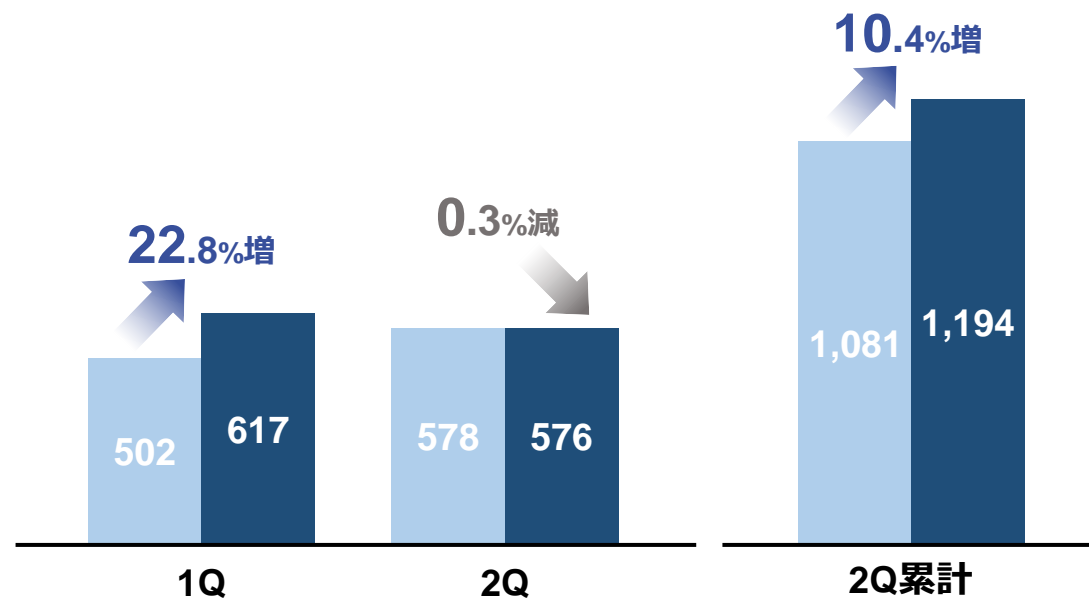
営業利益

四半期別推移

2Q累計推移

四半期別推移

2Q累計推移



2024年3月期 第2四半期 業績

- **売上高は引き続き拡大**したものの、採用費・教育関連費や研究開発費の増加により営業利益は対前期比で減少

単位：百万円

	2023年3月期第2四半期 累計	2024年3月期第2四半期 累計	対前年同期 増減率
売上高	1,081	1,194	10.4%
営業利益	145	99	-31.4%
営業利益率	13.4%	8.4%	—
経常利益	145	101	-30.1%
当期純利益	97	48	-50.8%

(注) 金額は百万円未満切捨

提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比（2024年3月期第2四半期累計）

- 主力である**プロフェッショナルサービスの販売が83%**と高い比率を占める状況は変わらず
- 現時点では、BlueMemeが直接引き合いを受ける**直販比率は85%**と高い水準

サービス別の販売割合

プロフェッショナルサービスの販売：**83%**

ソフトウェアの販売：**17%**

自動化技術によるシステム開発サービスの提供

ローコード製品
OutSystems®

ローコード技術者の教育と認定試験

その他のソフトウェア

取引方法による割合

直販：**85%**

パートナー：**15%**

エンドユーザーへ直接販売している
ソフトウェアとサービス

販売パートナー
経由のソフトウェア
とサービス

サービス別四半期売上高推移

- プロフェッショナルサービスは、**2Qは前年同期比0.4%増加、2Q累計では前年同期比7.3%増加**
- ソフトウェアライセンス販売は、**2Qは前年同期比4.8%減少、2Q累計では前年同期比29.2%増加**

単位：百万円

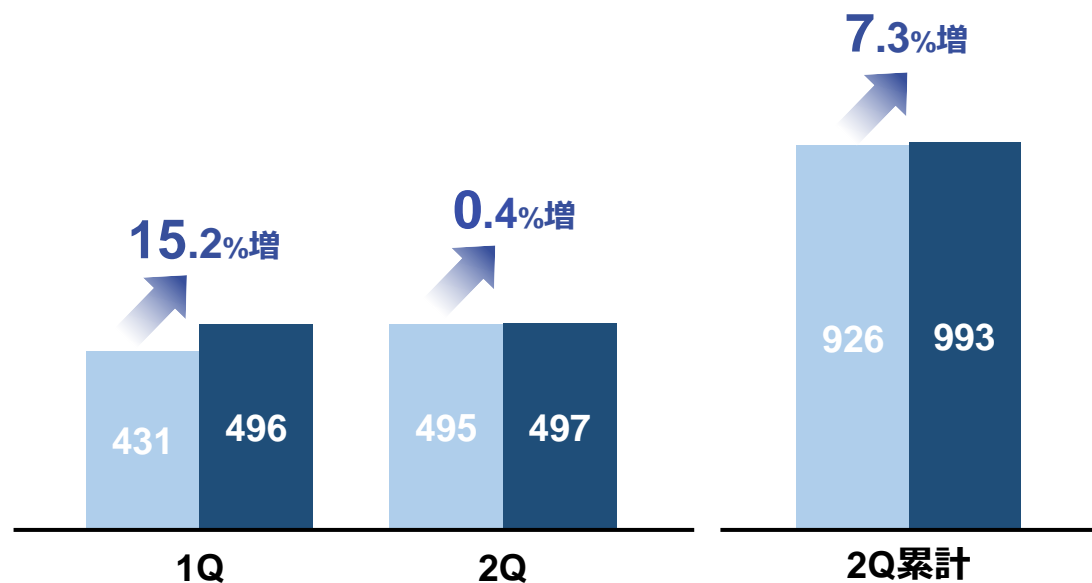
■ 2023年3月期

■ 2024年3月期

プロフェッショナルサービス

四半期別推移

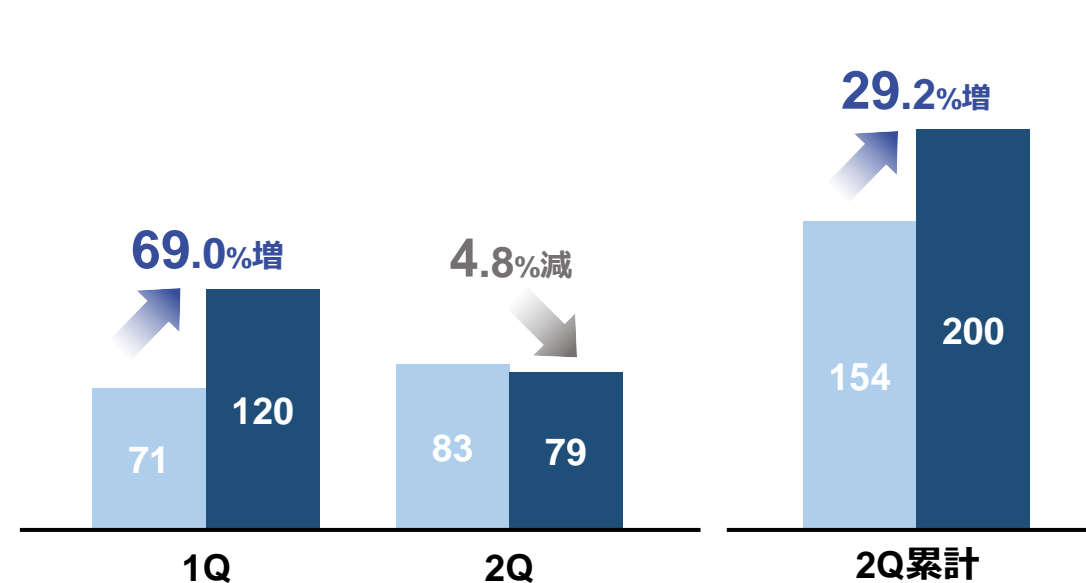
2Q累計推移



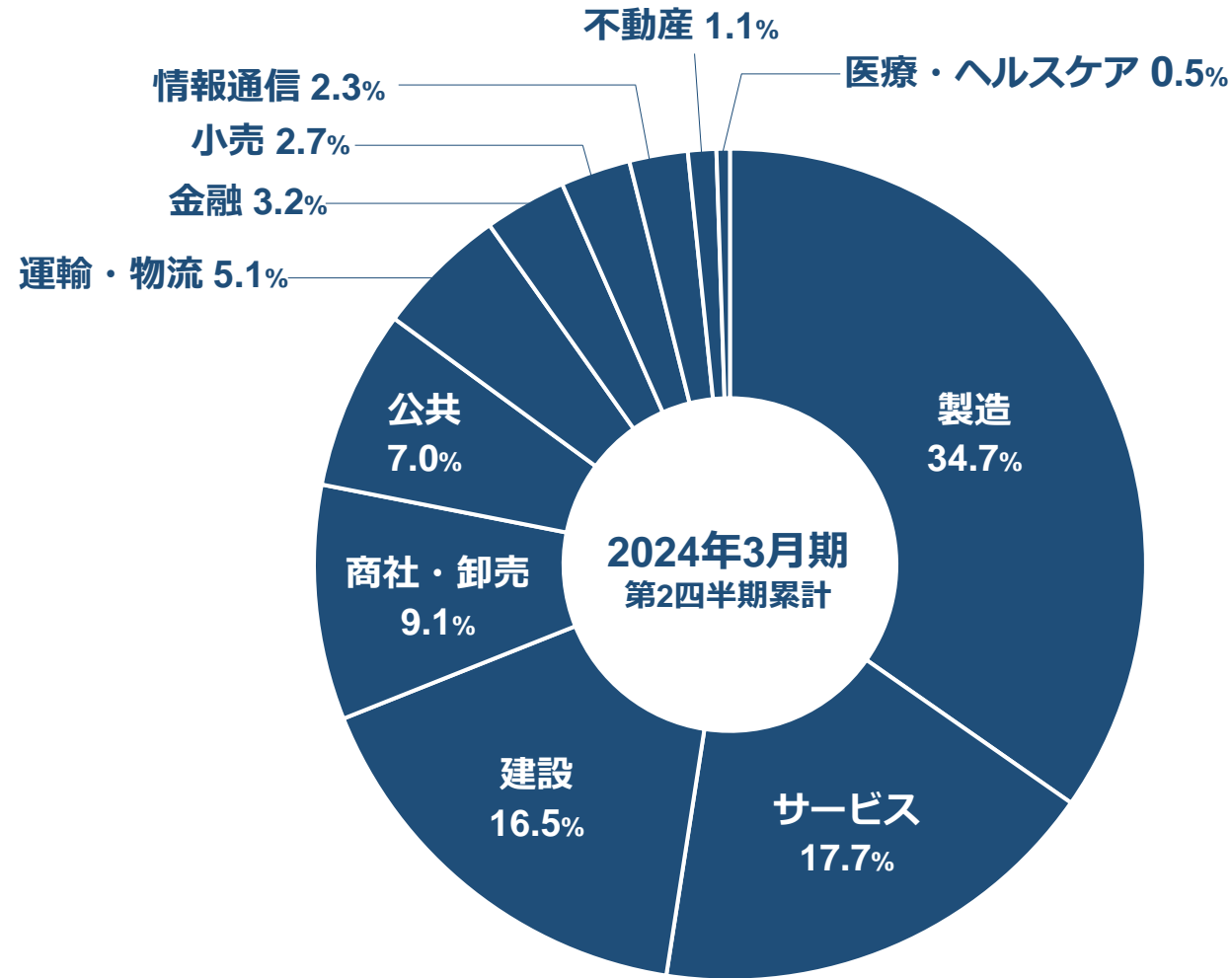
ソフトウェアライセンス販売

四半期別推移

2Q累計推移



業界別の取引比率



営業利益の増減分析

- 今後の成長加速の為の先行投資に係る費用が増加、**当期純利益は前年同期比で50.8%減少**
- 営業利益の減少は、**技術者を含む人材の採用・育成の前倒しによる採用費・教育関連費等の増加と、デジタルレイバー等新サービスの導入を見据えた開発及び大学との共同研究による研究開発費の増加**が要因
- 当初計画の前倒しにより経費を計上、将来の収益拡大に繋げる

営業利益の前年比較

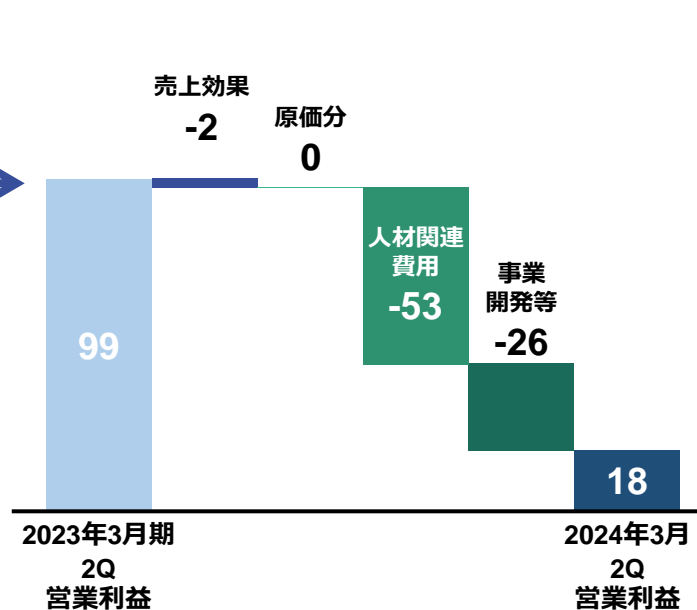
単位：百万円

	2023年 3月期 2Q累計	2024年 3月期 2Q累計	増減額	前年同期比 増減率
売上高	1,081	1,194	112	10.4%
営業利益	145	99	-45	-31.4%
経常利益	145	101	-43	-30.1%
当期純利益	97	48	-49	-50.8%

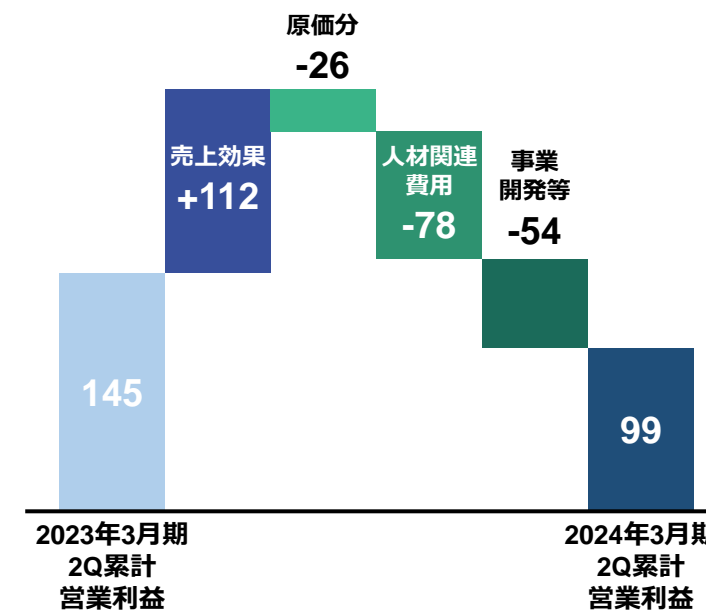
(注) 金額は百万円未満切捨

営業利益の増減要因分析

2Q営業利益の増減分析

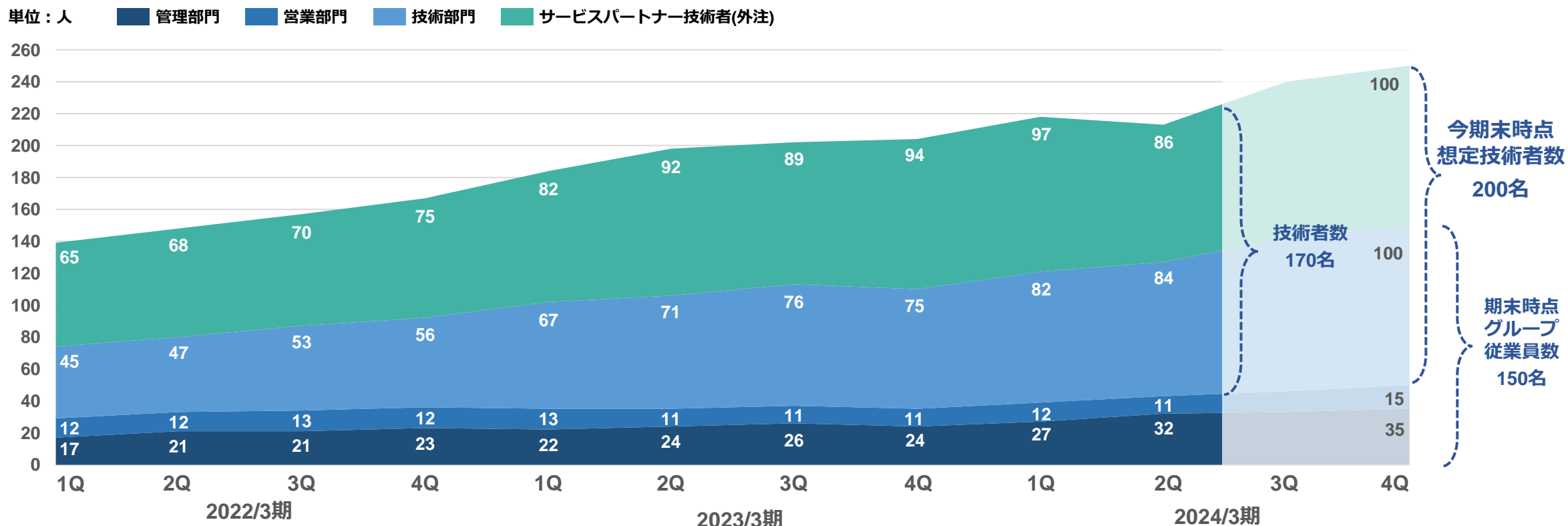


2Q累計営業利益の増減分析



当社グループの人員数の推移と内訳

- 従業員数は、前期末比で5名増加し127名となった
- プロフェッショナルサービスを担う技術者は、新卒及び中途の未経験者の採用と育成を軸に84名となり、サービスパートナー技術者を加えた当社グループ全体の当四半期末時点の技術者数は170名となった



Financial Forecast for Fiscal Year Ending March 31,2024

2024年3月期の通期業績予想

通期業績予想

単位：百万円

	2024年3月期 第2四半期累計	2024年3月期 通期予想	対通期進捗率	*ご参考 2023年3月期(実績)	*ご参考 対前期増減率
売上高	1,194	2,650	45.1%	2,244	18.1%
営業利益	99	310	32.2%	309	0.0%
経常利益	101	310	32.8%	310	-0.1%
当期純利益	48	230	20.9%	230	-0.1%

(注) 金額は百万円未満切捨

Topics

主要なトピックス

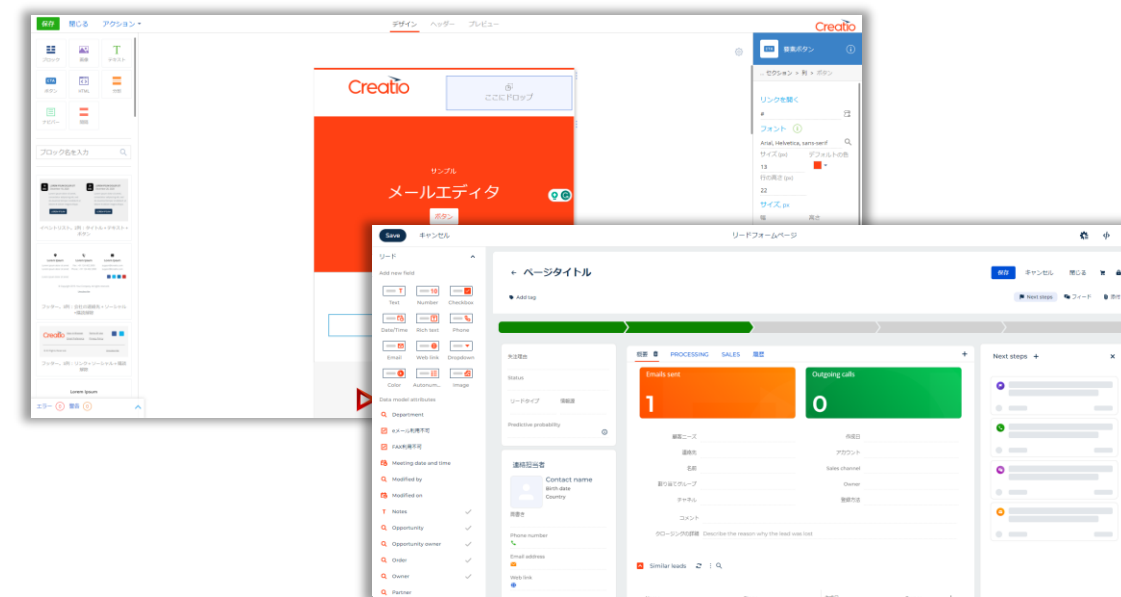
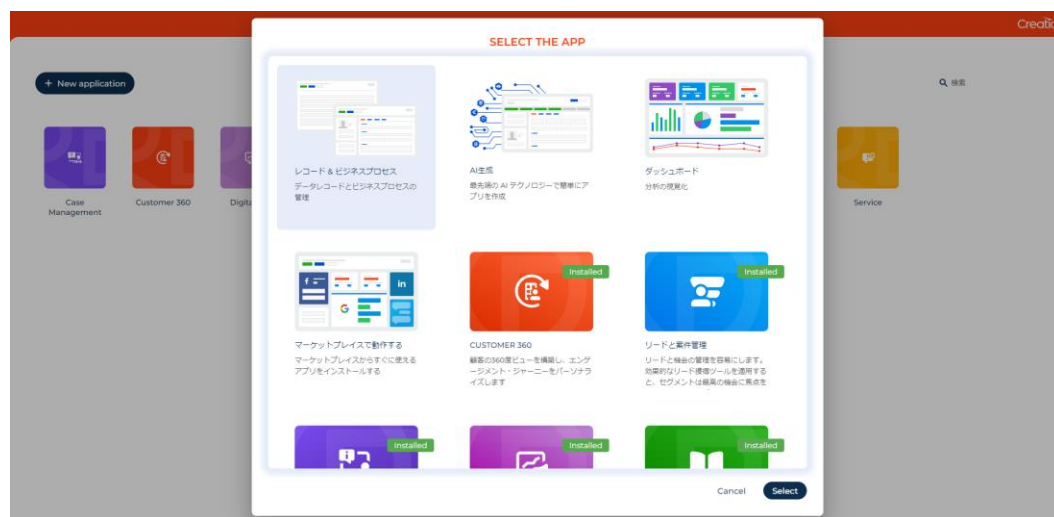
アジア地域で唯一のOutSystems®プレミアムパートナーに認定

- 高度なデリバリー実績と品質が認められ、2023年7月にアジア地域の約200社のパートナーの中で、アジア初のプレミアムパートナーに認定
- プレミアパートナーの認定においては、ローコードを用いてプロダクトを開発できる高度なエンジニアリング能力が必須条件
- プレミアパートナーは、OutSystems®のパートナー制度における最上位に設定されたグレードであり全世界で9社（約2%のみ）が認定



Creatio®と国内独占代理店契約を締結して販売開始

- マーケティング及びセールス領域向けのノーコード開発基盤で急成長中の米国Creatio Inc.と日本国内の独占代理店契約を締結
- Creatio®の国内企業向けの販売拡大のため、11月から日本国内向けのローカライズ環境と教育プログラムの提供を順次開始
- 当社のエンタープライズ向けのアジャイル開発手法と組み合わせることで、幅広いユーザーに向けてCreatio®が提供可能となる予定



九州大学とネットワークAI統計解析の共同研究部門を設立

- 2023年10月1日、九州大学生体防御医学研究所に、**共同研究の拠点として「ネットワークAI統計解析共同研究部門」を設立**
- 新設された本部門において、当社の代表取締役社長 松岡 真功が民間等共同研究員として九州大学医学部の客員教授に就任
- これまでの量子AIを活用した大規模言語モデル構築に関する共同研究と共に、同研究のさらなる進展に寄与するもの
- 本部門では、AIとネットワーク統計の両者の強みを相補的に活用した**解析基盤の構築を実施予定**
- 将来的にネットワークAI統計の解析技術を当社の開発方法論「AGILE-DX」として実装し、次世代システム開発の運用・提供を目指す



九州大学 生体防御医学研究所
MIB Medical Institute of Bioregulation, Kyushu University

Japanese | English

Google 検索

トップページ 研究所について 各研究室の紹介 TOPICS 共同利用・共同研究 大学院 リンク

トップページ >> 各研究室の紹介 >> 共同研究部門

所内用 イベントカレンダー アクセス サイトマップ

生体防御医学研究所 共同研究部門

部門	部門長(教授)	設置期間
高深度オミクス解析部門	大川 恭行	2023/10/1 -
ネットワークAI統計解析部門	長崎 正朗	2023/10/1 -

Mid-term Management Plan

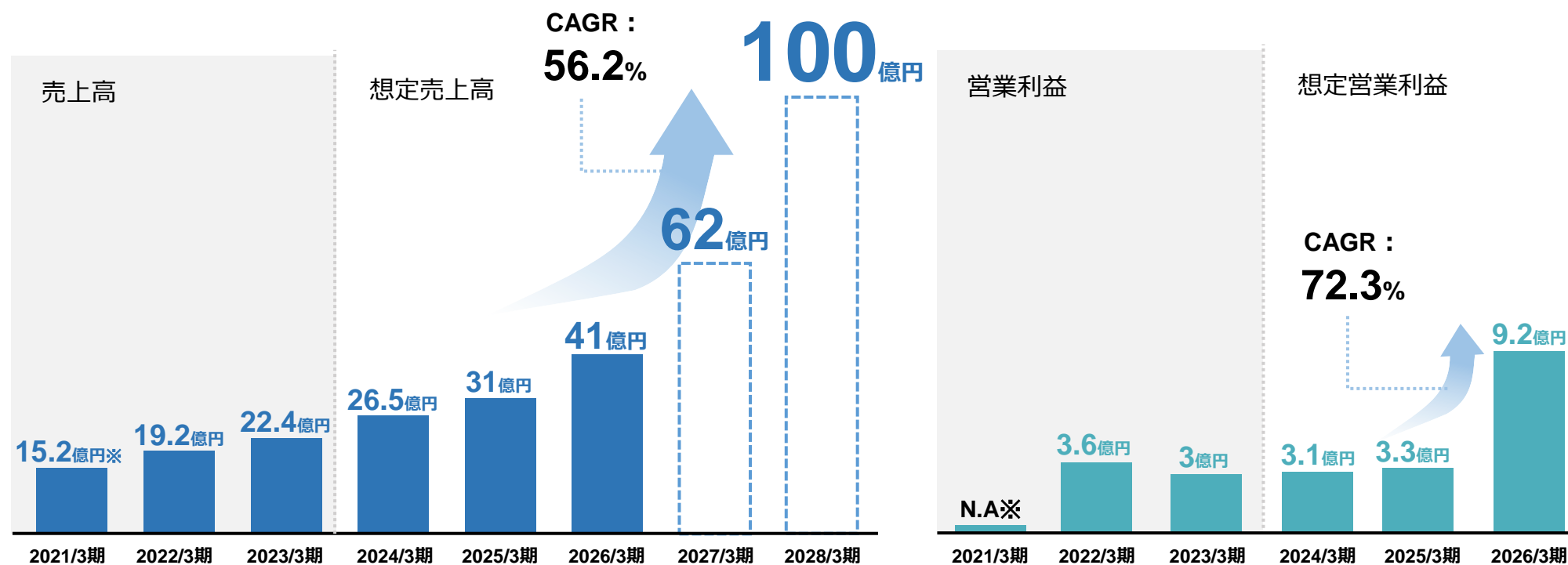
中期経営計画

Growth Scenarios through March FY2028

1. 2028年3月期までの成長シナリオ

中期経営計画の成長シナリオ

- デジタルレイバーによる事業構造の変化と間接販売による売上拡大を見込み、**2026年3月期で41億円、2028年3月期で100億円の売上を計画**
- デジタルレイバーによるソフトウェア開発の自動化により生産性の大幅な向上を見込み、**2026年3月期で9.2億円の営業利益を計画**

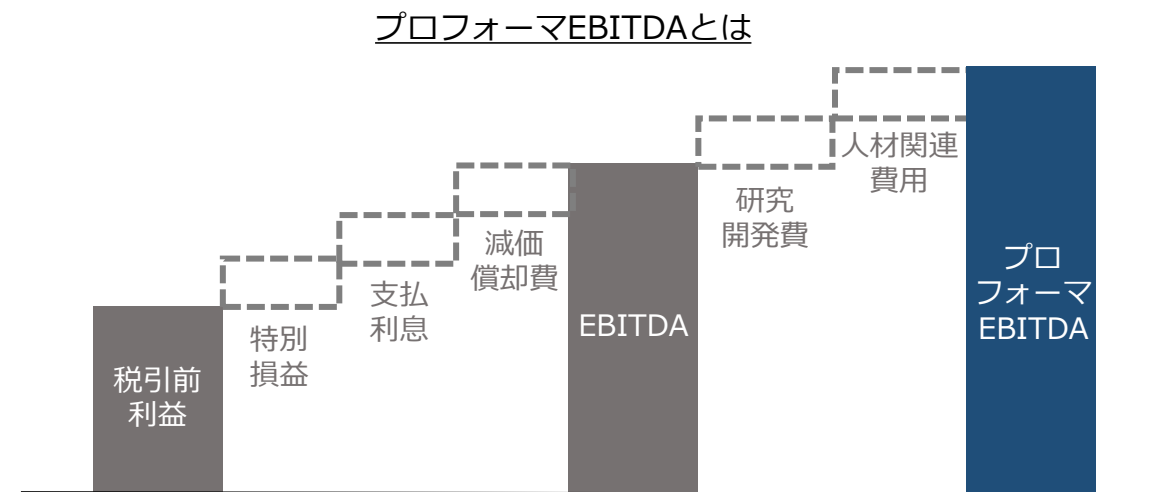
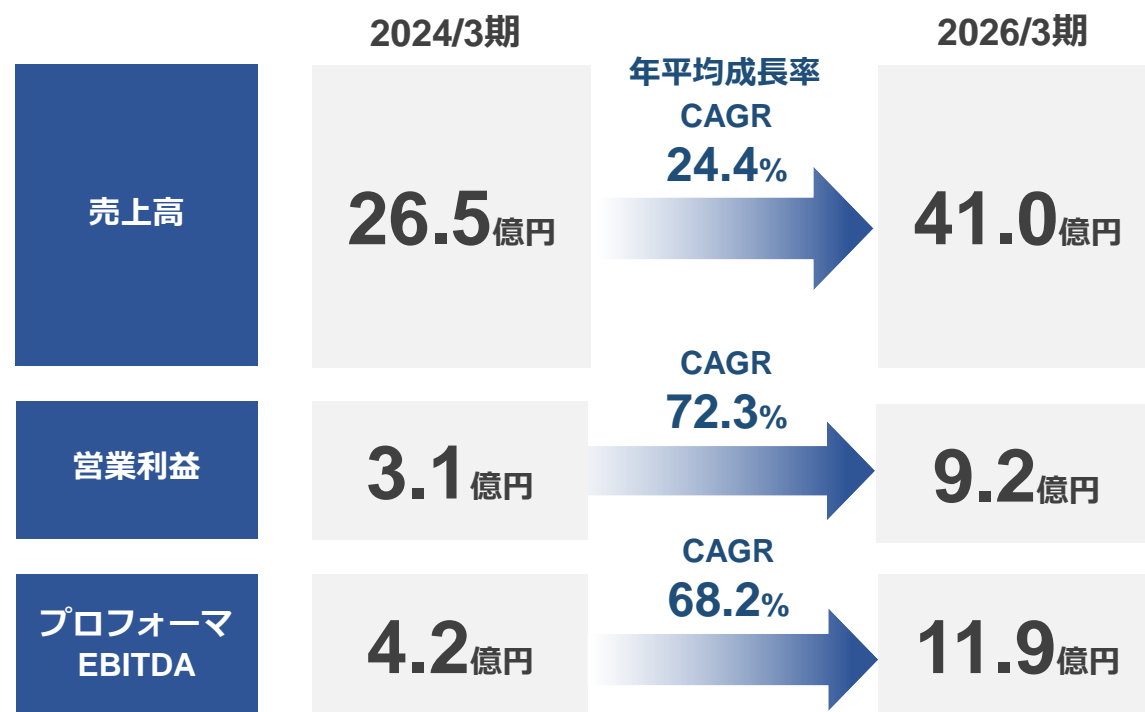


※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の売上高は監査法人のレビューを受けていないため参考値

※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の営業利益は数値の算出が困難であり非公開

中期経営計画におけるKPIベースの成長シナリオ

- デジタルレイバーの開発が進む2026年3月期までは、CAGR 24%の売上を計画
- 2027年3月期以降、デジタルレイバーの本格適用及びパートナー事業拡大によりCAGR 56%までの売上成長を計画



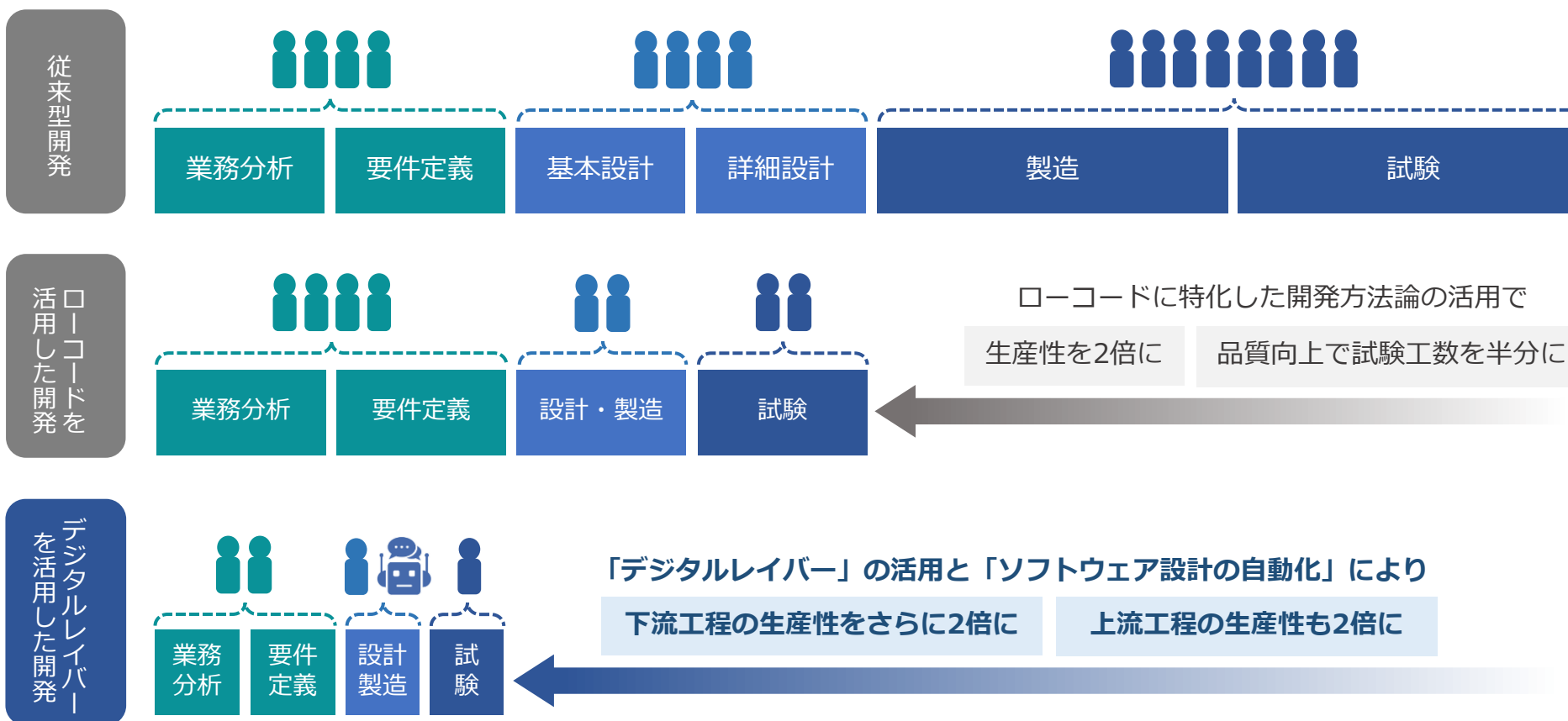
プロフォーマEBITDAとは、税引前利益に、特別損益、支払利息、及び減価償却費を加算し、さらに、デジタルレイバーを始めとする研究開発費、及び、エンジニアの採用・教育コストを加算した、BlueMemeのITサービスデリバリー事業の実力値となる利益水準を示した指標

What is Digital Labor as Key Factor?

2. Key Factorとなるデジタルレイバーとは

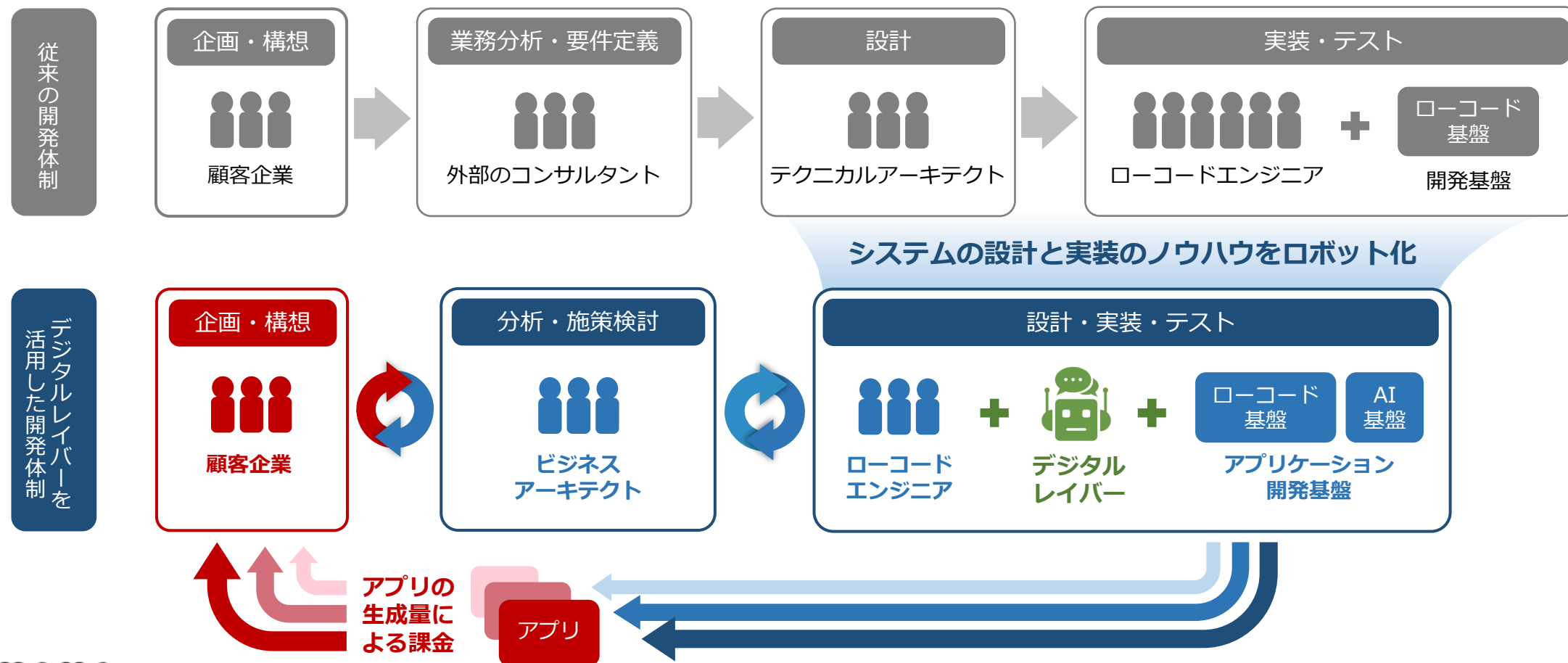
デジタルレイバーによるITサービスデリバリーにおけるコスト構造の変化

- デジタルレイバーによりアプリケーションの設計及び開発が自動化され、一般的なローコード開発の2倍の開発生産性が実現可能
- 工数ベースでプロジェクトに参加するエンジニアが少なくなり、プロジェクト利益率が向上



「アプリ生成量で課金」するシステム開発をデジタルレイバーで実現

- アプリケーション設計と実装のノウハウをロボット化することで、システム開発を人月工数から「アプリ生成量」による課金形態へ転換
- デジタルレイバーを活用することで、少人数で大規模なシステム開発を実現可能



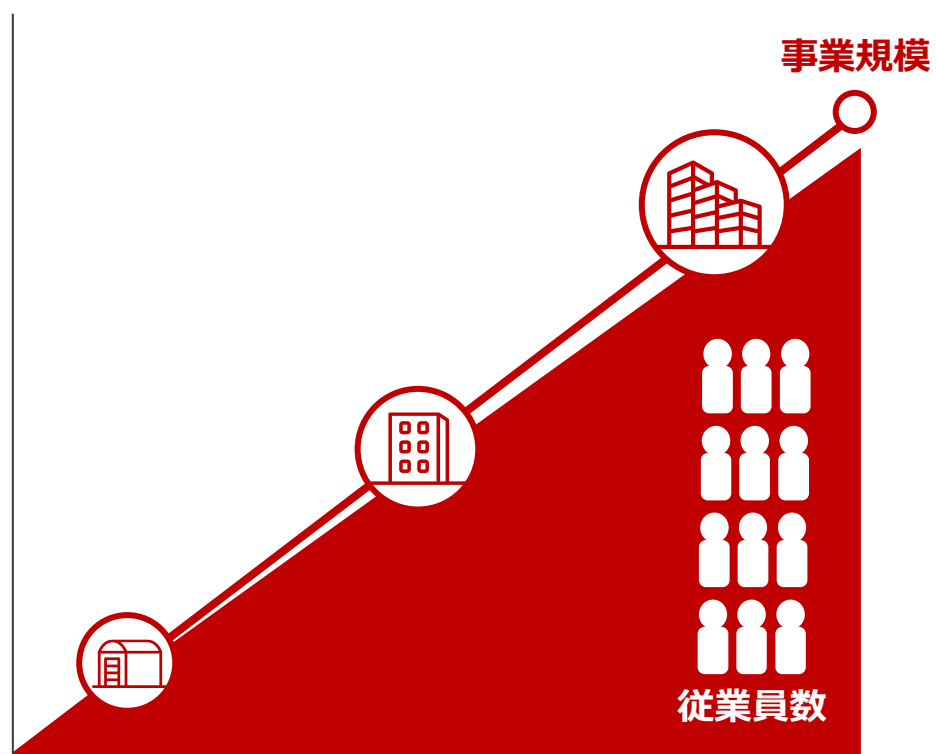
Business model transformation aligned with growth scenarios

3. 成長シナリオの中でのビジネスモデルの変化

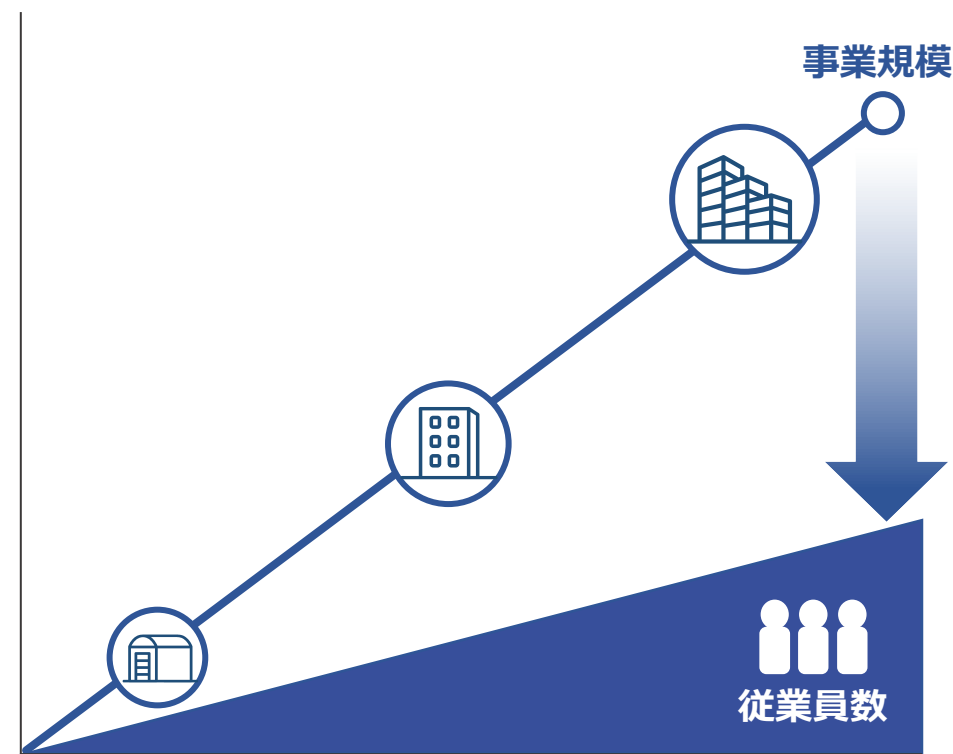
デジタルレイバーによる新たな収益モデルの実現

- 従来型のエンジニアの稼働をベースとした人月工数主体の収益モデルから**アプリケーション生成量を主体とした収益モデルへ転換**
- 事業規模の拡大に比例した従業員の人件費増加が抑制されるため**エンジニアの数に依存した収益モデルから脱却可能**

これまでのエンジニアの稼働をベースとした
従来型の人月工数主体の収益モデル

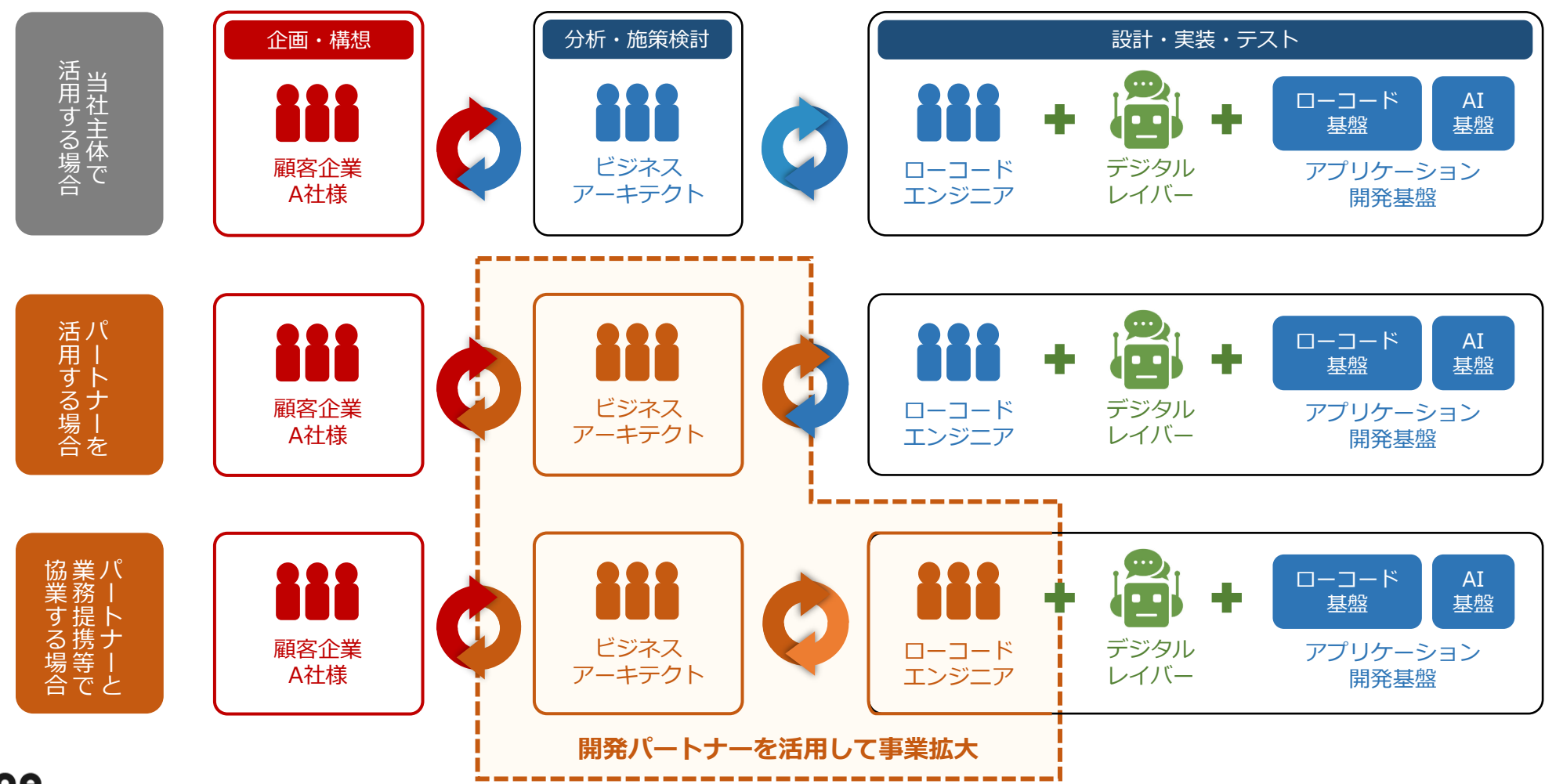


デジタルレイバーの稼働による
アプリ生成量を主体とした収益モデル



デジタルレイバーを活用する開発パートナーによる収益拡大

- デジタルレイバーを活用する開発パートナーを拡大し、デジタルレイバーの稼働率を極大化させることで、**収益の飛躍的な拡大が可能**



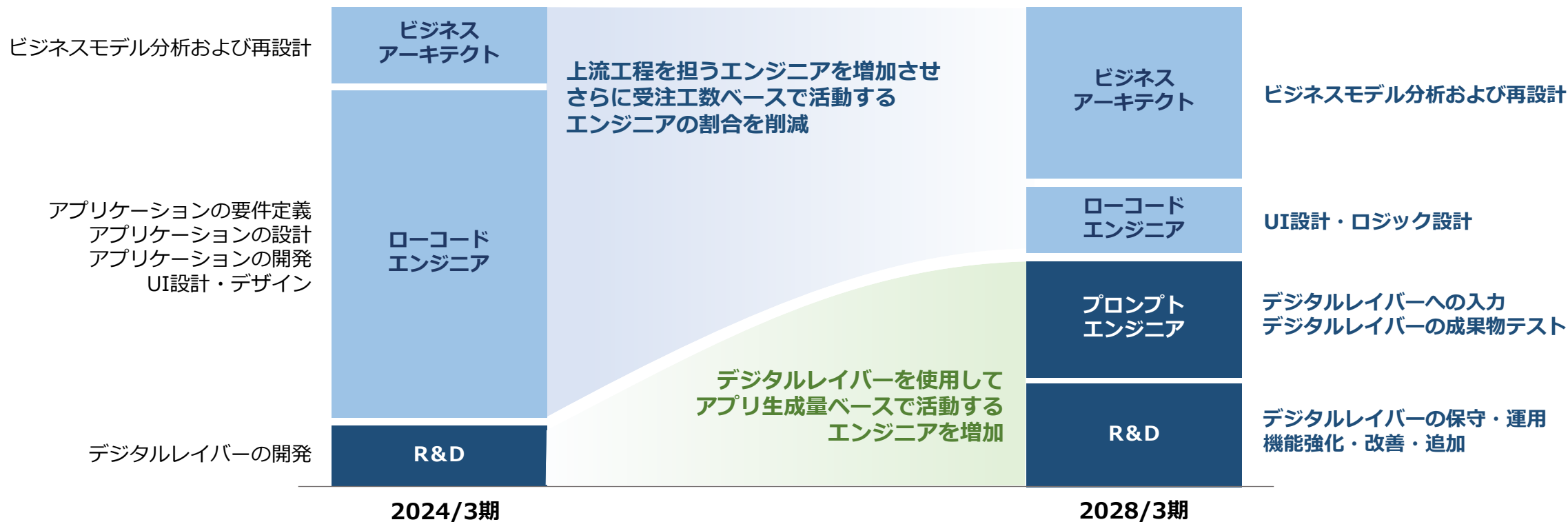
Transformation of the business structure aligned with growth scenarios

4. 成長シナリオの中での事業体制の変革

デジタルレイバーによるエンジニア領域でのコスト構造の変化

- AGILE-DXを中心にしたリスキリングを推進し、ビジネスモデル分析および再設計を担う高単価なサービスを提供できるビジネスアーキテクトを拡大
- デジタルレイバーを操作するプロンプトエンジニアとデジタルレイバーを開発するR&Dエンジニア中心の組織にシフト

エンジニア構成の割合変化イメージ

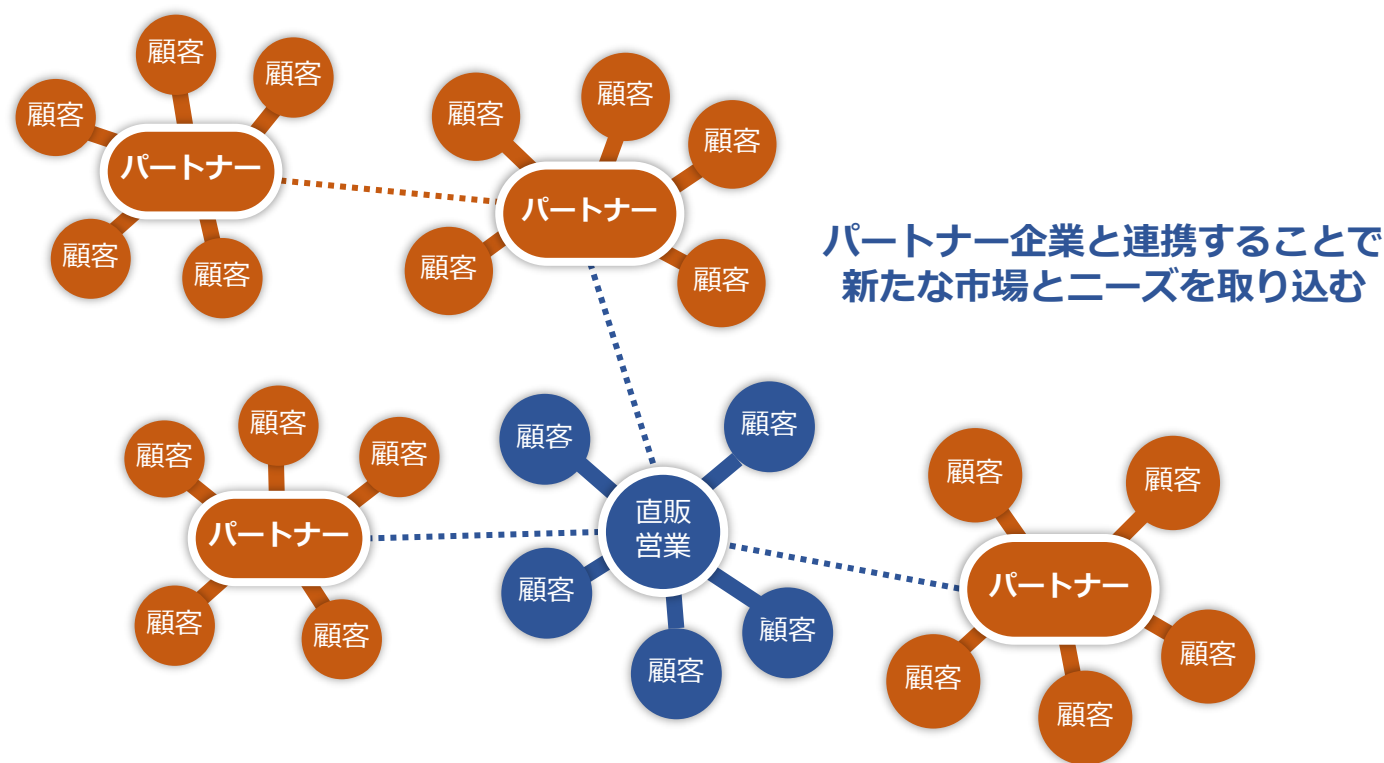
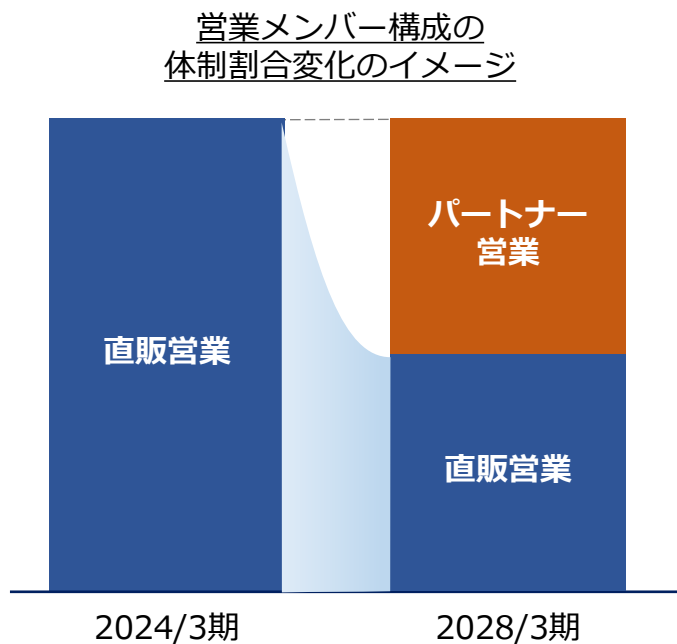


■ 受託ベースで稼働するエンジニア

■ デジタルレイバーのアプリケーション自動生成を支えるエンジニア

デジタルレイバーによる営業領域でのコスト構造の変化

- 収益の飛躍的な拡大に向けて、現状の直接販売主体から**パートナー企業と連携した間接販売を拡大**
- パートナー営業は有力なパートナー企業に限定した開拓となるため、**売上拡大と比較して営業人件費の伸びが抑制**

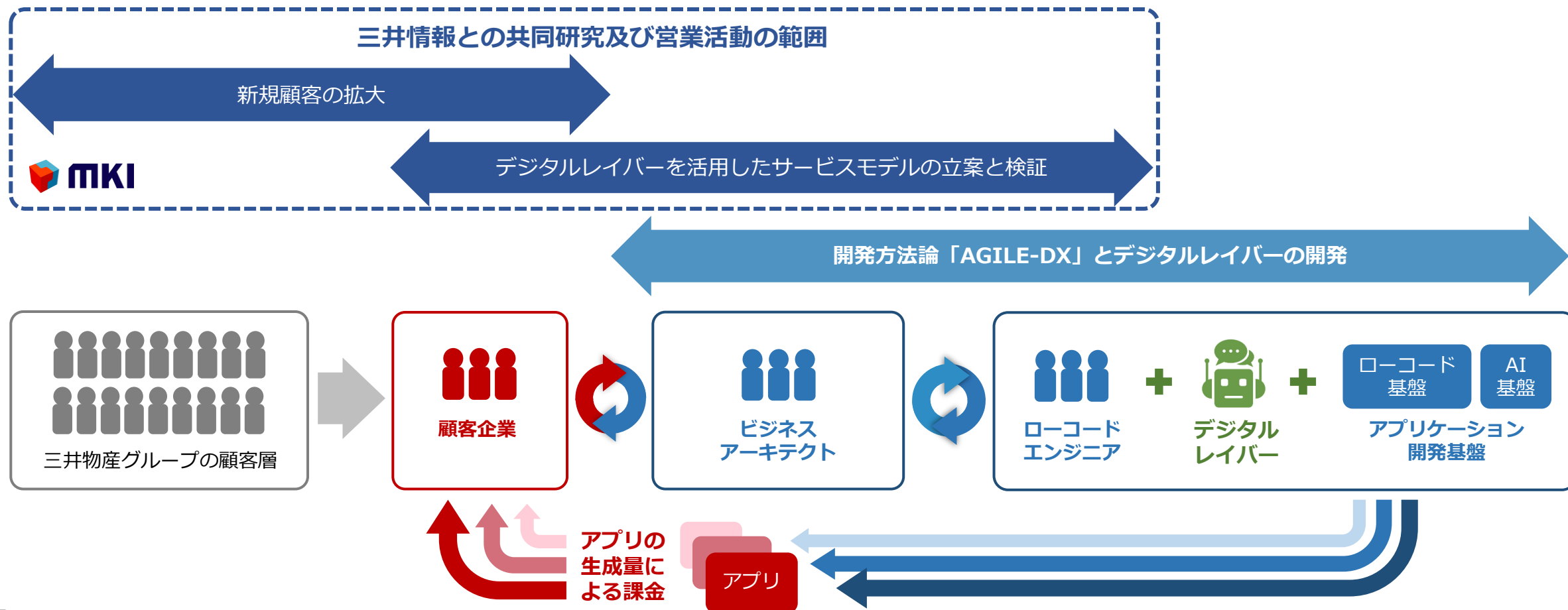


Development organization and development schedule for Digital Labor

5. デジタルレイバーの開発体制と開発スケジュール

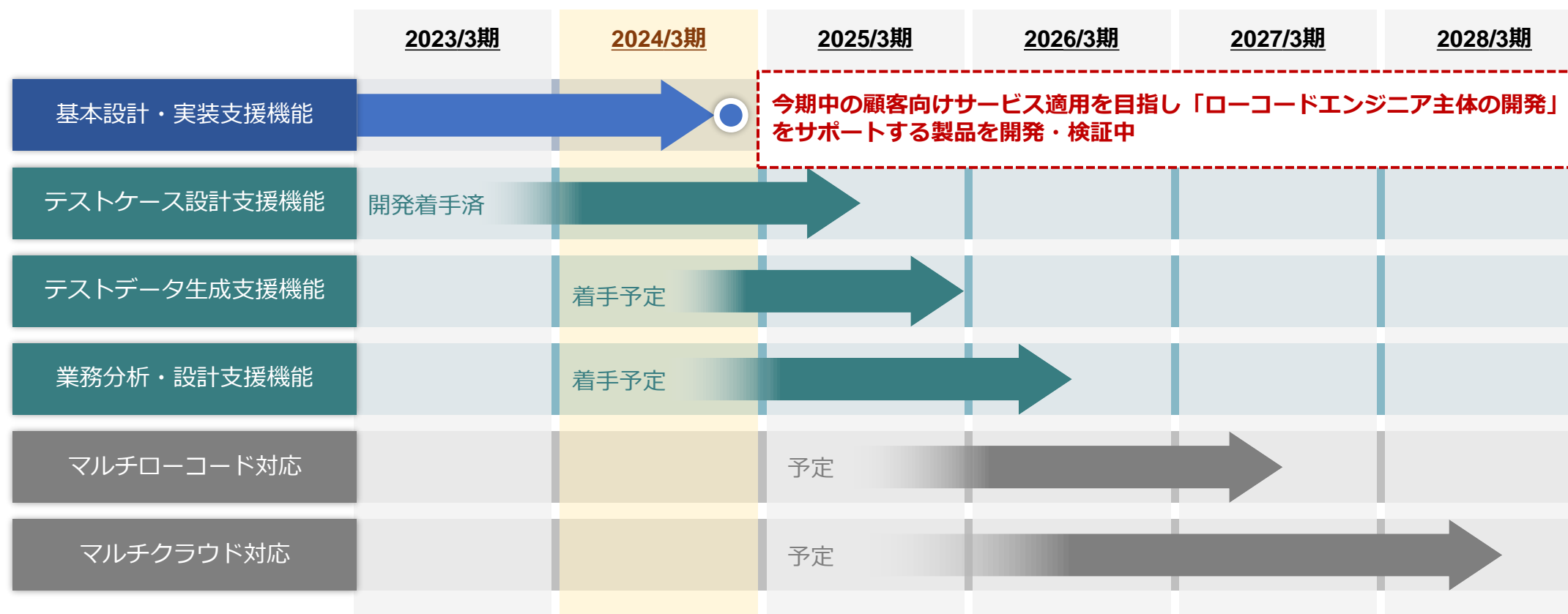
三井情報株式会社と実施中の共同研究・営業活動を中心とする取組の推進

- デジタルレイバーサービス推進の前提となる**ビジネスアーキテクトの人材育成**と**三井物産グループの顧客層への営業活動を協働**
- デジタルレイバーサービスを展開するための**サービス開発及び検証**と**今期中の顧客向け適用に向けた活動を推進**



デジタルレイバーの共同研究開発計画及びステータス（今期上半期終了時点）

- 人材育成状況及び顧客ニーズを鑑み、主にローコードエンジニアによるシステム開発を支援する領域の開発・検証を実施中
- 当社グループのこれまでのビジネスアーキテクチャ・ローコードに係る開発アセットを活用・拡張することで効率的に開発を実施



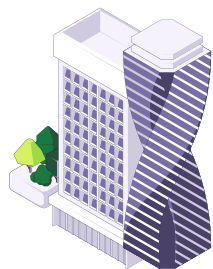
Expansion of target markets in growth scenarios

6. 成長シナリオの中でのターゲット市場の拡大

デジタルレイバーによるBlueMemeのITサービスデリバリー市場の拡大

- デジタルレイバーを活用することで既存のITサービスデリバリーの生産性の向上だけでなく**ITサービスが提供できる市場も拡大**

エンタープライズ市場



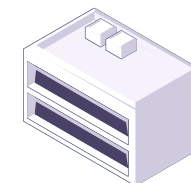
ERP更新に伴うSide by Side領域の
業務アプリケーション開発市場

エンタープライズ市場 及びミッドレンジ市場



メインフレームや古い業務アプリ
ケーションのマイグレーション市場

SMB市場

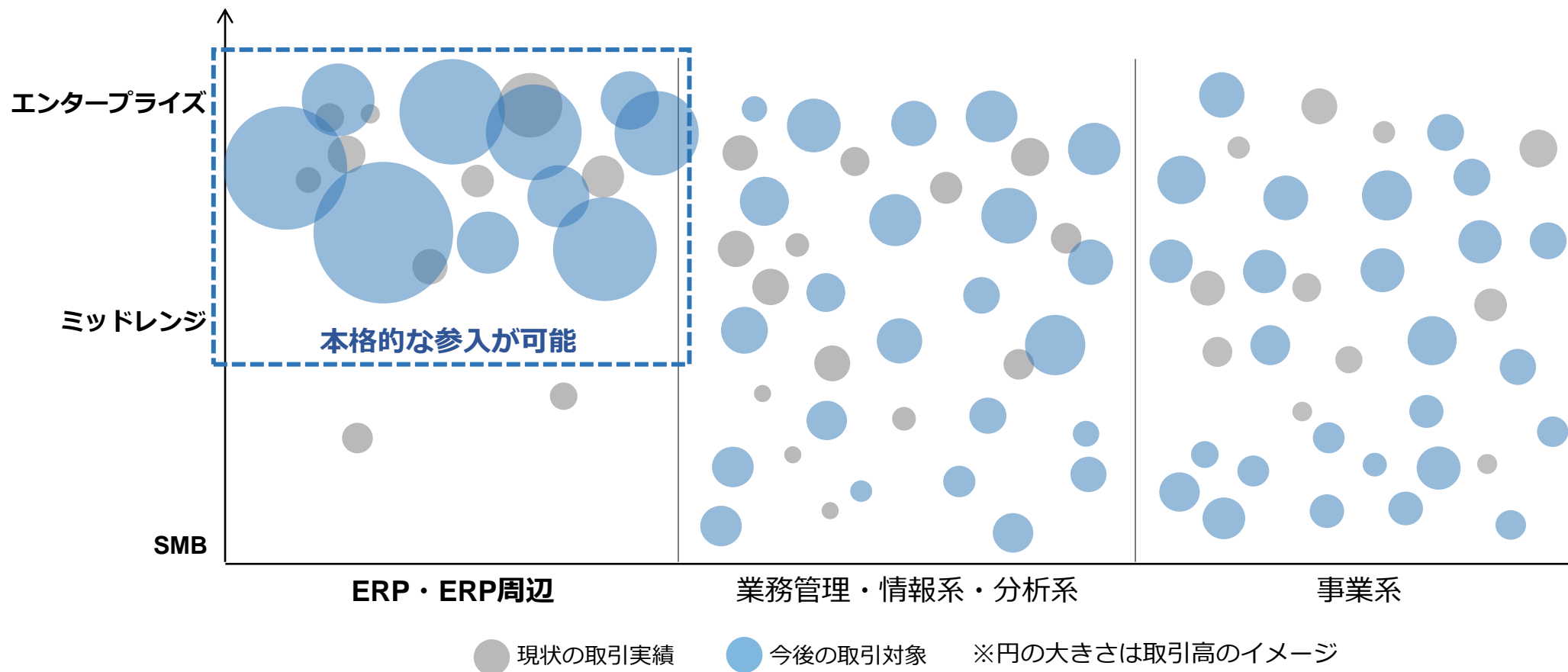


事業開発ニーズを背景としたITサービ
ス開発の省力化・自動化を求める市場

デジタルレイバーの開発により、
リーチ可能な市場が拡大し、飛躍的な売上拡大が可能に

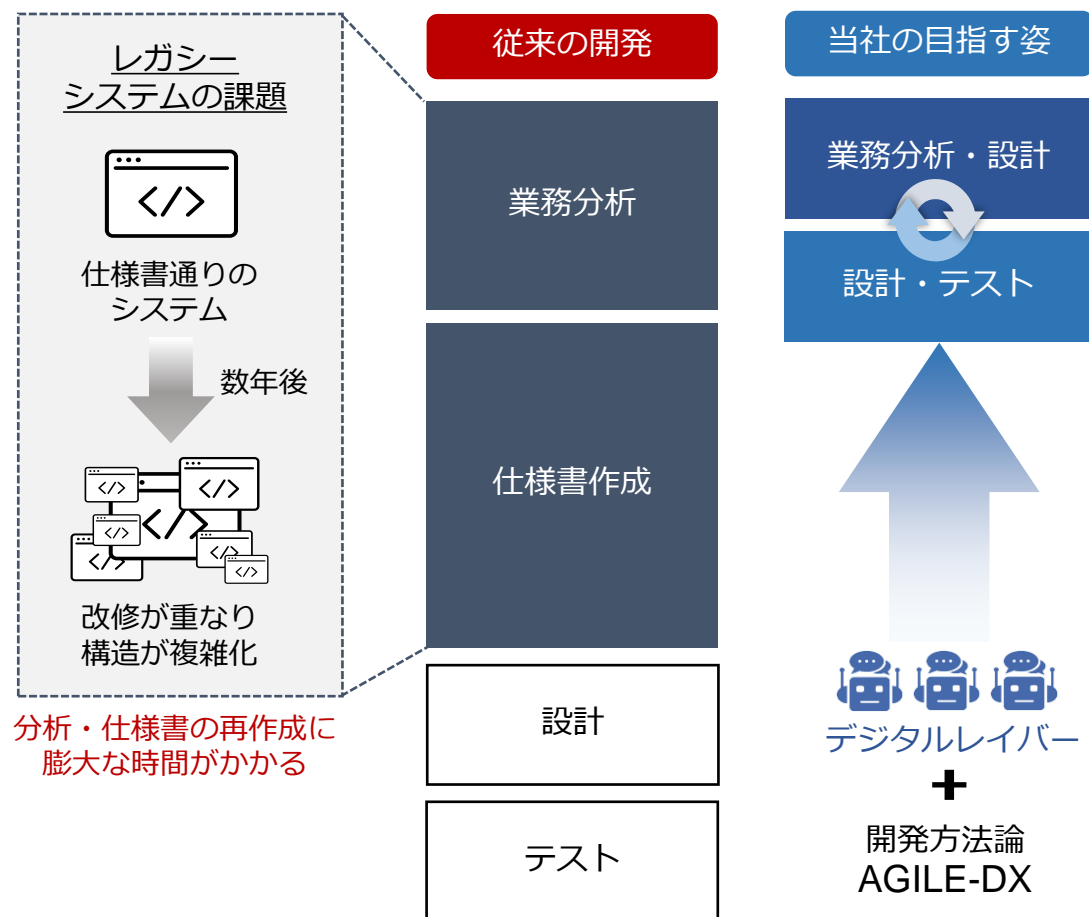
エンタープライズ市場におけるERP周辺システム領域の戦略

- 現在、エンタープライズ市場向けには、部分的にERP周辺システム領域に進出している状況
- デジタルレイバーを活用することにより開発スピード及び品質が著しく向上するため、**ERP周辺システム領域への本格参入が可能**



エンタープライズ及びミッドレンジ市場におけるマイグレーション領域の戦略

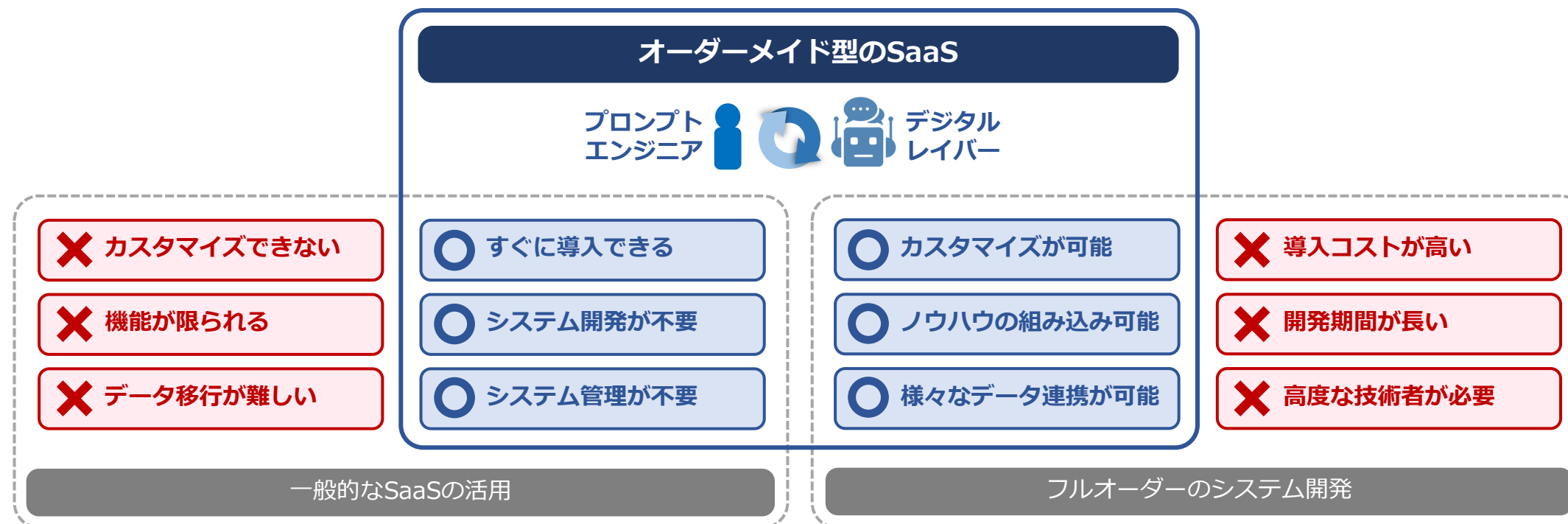
- 日本市場に残されているレガシーオープン系の業務システムを対象に、**ローコード開発によるモダナイゼーション市場に本格参入**
- デジタルレイバーとAGILE-DXを活用することで、**古くから利用されてきた大規模システムのレガシーマイグレーション案件でも対応可能**



SMB市場におけるクラウド型ITサービス領域の戦略

- ノーコード/ローコード開発基盤上にオーダーメイドのSaaS型のアプリケーションを顧客ごとに開発
- デジタルレイバーを活用することで、**オーダーメイドであったとしてもカスタマイズ可能なSaaS型アプリケーションを低価格で提供可能**

高速に、高品質で低コストでの提供が可能

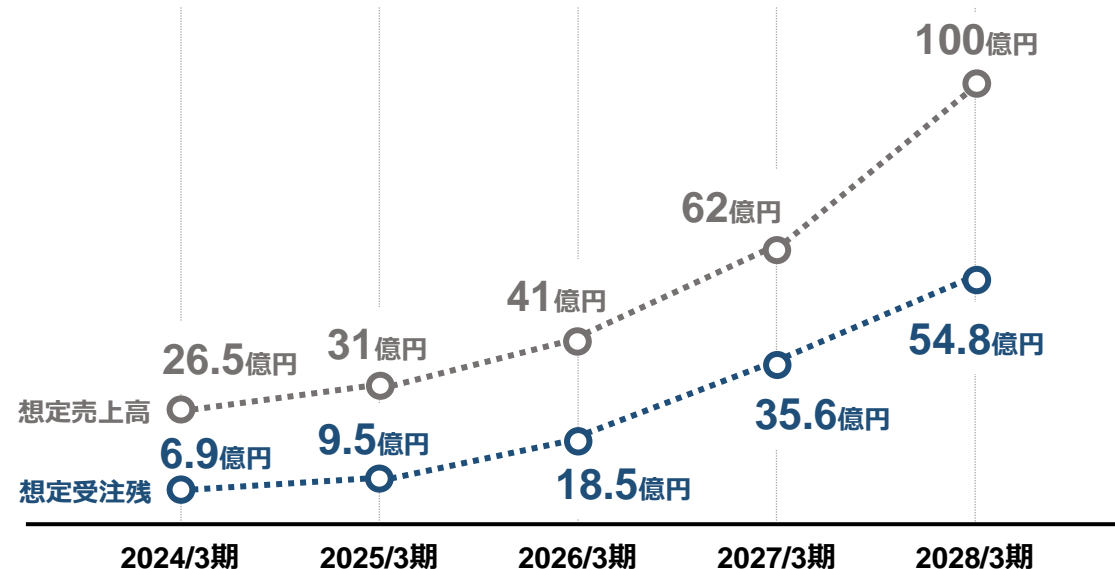
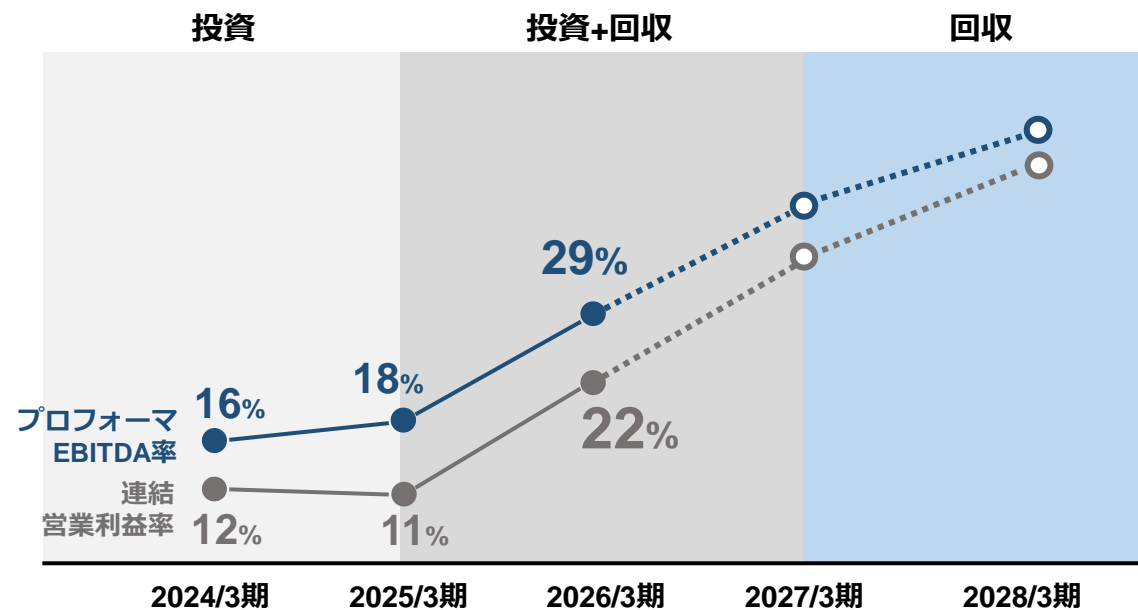


Monitoring indicators for future management and long-term vision

7. 今後の経営モニタリング指標と長期ビジョン

中期経営計画の成長シナリオ（KPIベース）

- デジタルレイバーへの研究開発投資が先行するため、**プロフォーマEBITDA***をKPIとして設定
- これまでの受託工数主体の収益モデルから、**デジタルレイバーのアプリケーション生成量を主体とした収益モデルに転換**
- 受託課金モデルの変更に伴い、従来より受注から売上計上までのインターバルが長期化することから、**受注残をKPIとして設定**

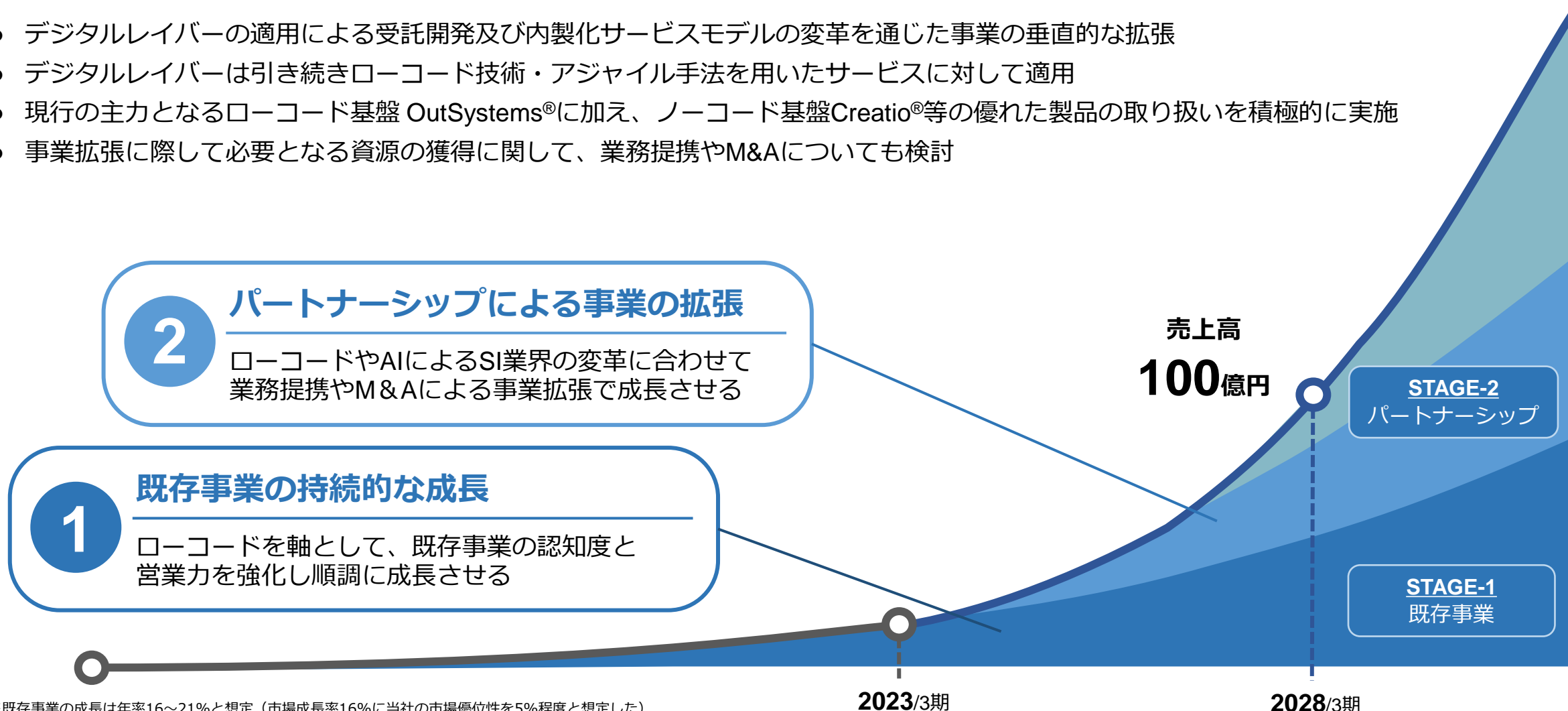


※プロフォーマEBITDAとは、税引前利益に、特別損益、支払利息、及び減価償却費を加算し、さらに、デジタルレイバーを始めとする研究開発費、及び、エンジニアの採用・教育コストを加算した、BlueMemeのITサービスデリバリー事業の実力値となる利益水準を示した指標

2028年3月期まで：「自動化」への取組

デジタルレイバーを成長ドライバーとする既存ビジネス領域の変革と拡張

- デジタルレイバーの適用による受託開発及び内製化サービスモデルの変革を通じた事業の垂直的な拡張
- デジタルレイバーは引き続きローコード技術・アジャイル手法を用いたサービスに対して適用
- 現行の主力となるローコード基盤 OutSystems®に加え、ノーコード基盤Creatio®等の優れた製品の取り扱いを積極的に実施
- 事業拡張に際して必要となる資源の獲得に関して、業務提携やM&Aについても検討



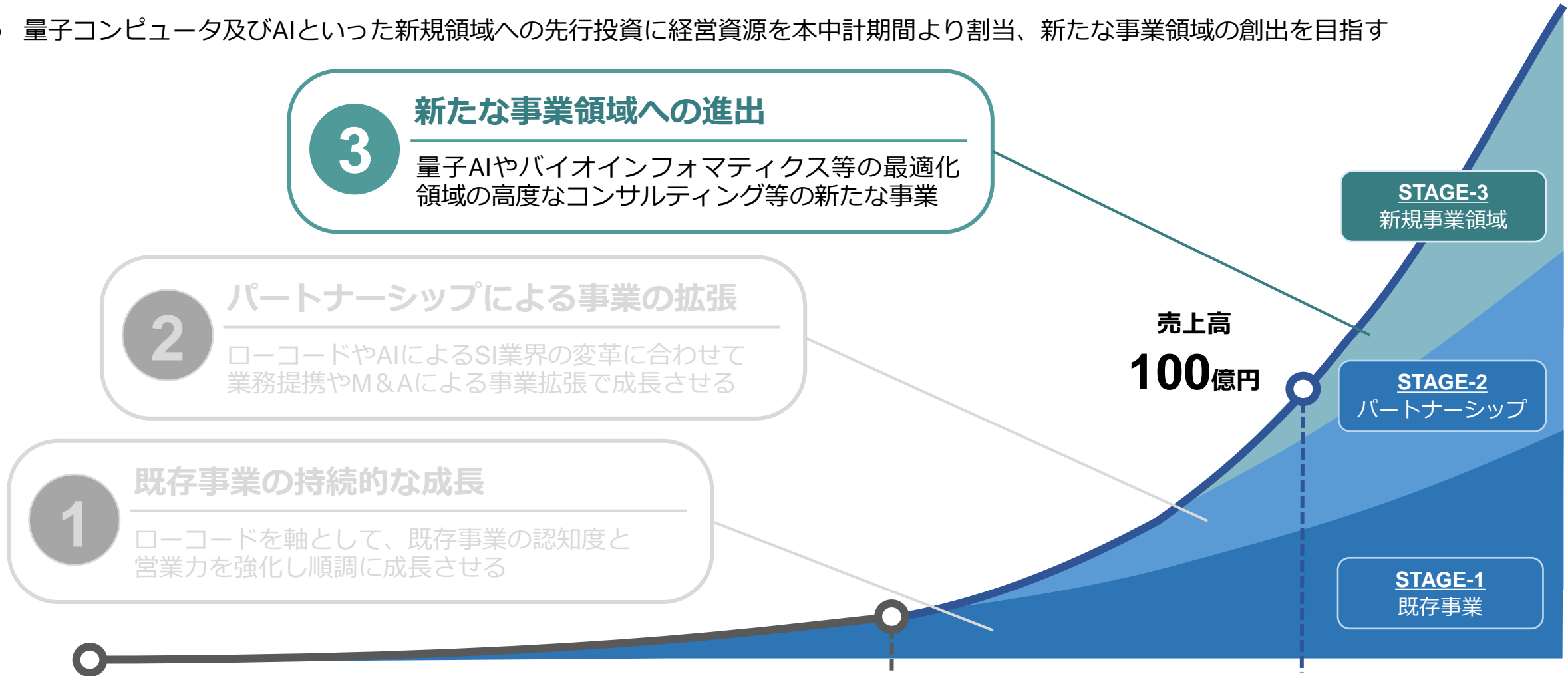
※既存事業の成長は年率16~21%と想定（市場成長率16%に当社の市場優位性を5%程度と想定した）

※2028年3月期における既存事業（STAGE-1）の売上と施策による上乗せ分（STAGE-2・STAGE-3）の比率は、従来推測していた5：5~6：4程度から、パートナー企業と連携した間接販売の拡大を見込み、4：6~3：7程度に見直し

2029年3月期以降：「最適化」への取組

中期経営計画の先を見据えた先行投資の実施に基づく新たな事業領域の創出

- 量子コンピュータ及びAIといった新規領域への先行投資に経営資源を本中計期間より割当、新たな事業領域の創出を目指す



※既存事業の成長は年率16~21%と想定（市場成長率16%に当社の市場優位性を5%程度と想定した）
 ※2028年3月期における既存事業（STAGE-1）の売上と施策による上乗せ分（STAGE-2・STAGE-3）の比率は、従来推測していた5：5~6：4程度から、パートナー企業と連携した間接販売の拡大を見込み、4：6~3：7程度に見直し

注意事項

本資料には将来の見通しに関する記載が含まれております。これら将来の見通しに関する記載は本資料の日付時点の情報に基づき作成しており、将来の結果や業績を保証するものではありません。これら将来の見通しに関する記載には様々なリスクや不確定要素が含まれております。このため、実際の業績や財務状況は、将来の見通しに関する記載によって明示的あるいは暗黙的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

こうした可能性が生ずる要因には国内外の経済状況の変化、当社グループの属する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

当社グループは、将来の見通しに関する記載の、本資料の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象に照らしてこれら将来の見通しに関する記載を変更あるいは訂正する一切の義務を負うものではありません。

本資料に記載される当社グループ外の事項・組織に関する情報は、一般に公開される情報に基づいており、当社グループはこれらの情報の正確性・適切性を検証しておらず、保証していません。



Thank you for your time and attention.