



2024年3月期 第3四半期
決算説明補足資料

2024年2月14日

株式会社BlueMeme

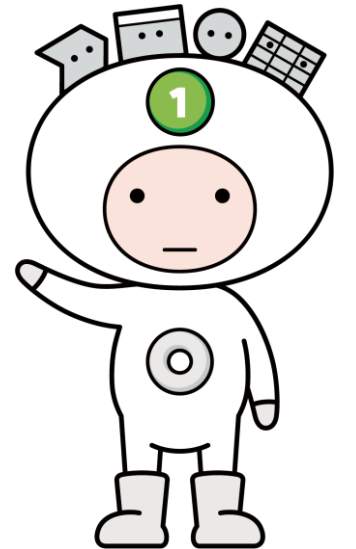
bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

© BlueMeme Inc.

目次

2024年3月期 第3四半期決算業績	-----	P 3
2024年3月期の通期業績予想	-----	P 10
参考資料	-----	P 12

(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



Third Quarter Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2024

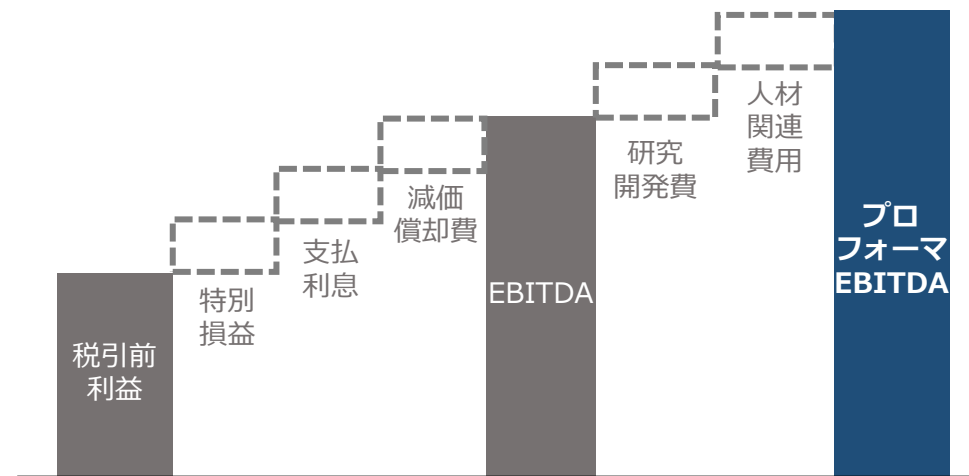
2024年3月期 第3四半期決算業績

2024年3月期 第3四半期 決算ハイライト

- 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10.2%増加**。顧客数と案件数は増加傾向にあるものの、新規顧客は比較的少額の取引が多く、既存顧客は翌期にまたがる案件が多い傾向もあるが、売上高は季節性を勘案すると概ね予定通り
- 営業利益は、売上高の季節性の影響を受け減益。人材関連費用や研究開発費等の販管費を**期初の予定通り消化**
- プロフォーマEBITDAは**ほぼ予定通り進捗**、期末受注残は対前年同期比で**大幅増加**しており**既に期末計画値を達成**

	2024/3期3Q	2024/3期計画	対前年同期比	進捗率
期末受注残	7.6億円	6.9億円	137.4%	111.3%
売上高	18.0億円	26.5億円	110.2%	68.1%
プロフォーマEBITDA	3.1億円	4.2億円	72.6%	75.2%
営業利益	1.4億円	3.1億円	72.1%	48.2%

プロフォーマEBITDAとは



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

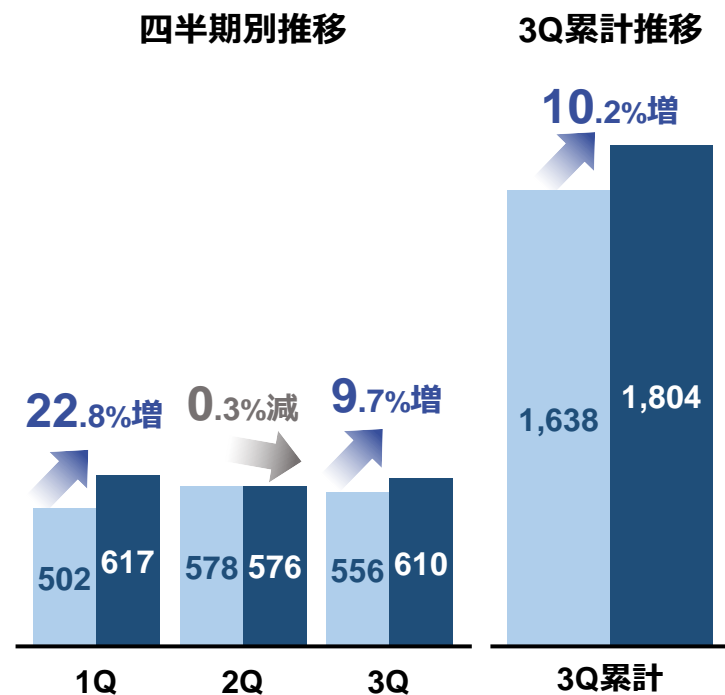
2024年3月期 第3四半期 決算ハイライト

- 売上高は、3Qは前年同期比で9.7%増加、3Q累計では前年同期比で10.2%増加
- 売上総利益は、3Q累計では前年同期比で10.5%増加し、売上高に比例して増加傾向
- 営業利益は、販管費を計画通り消化しており、3Q累計で前年同期比で27.9%減少

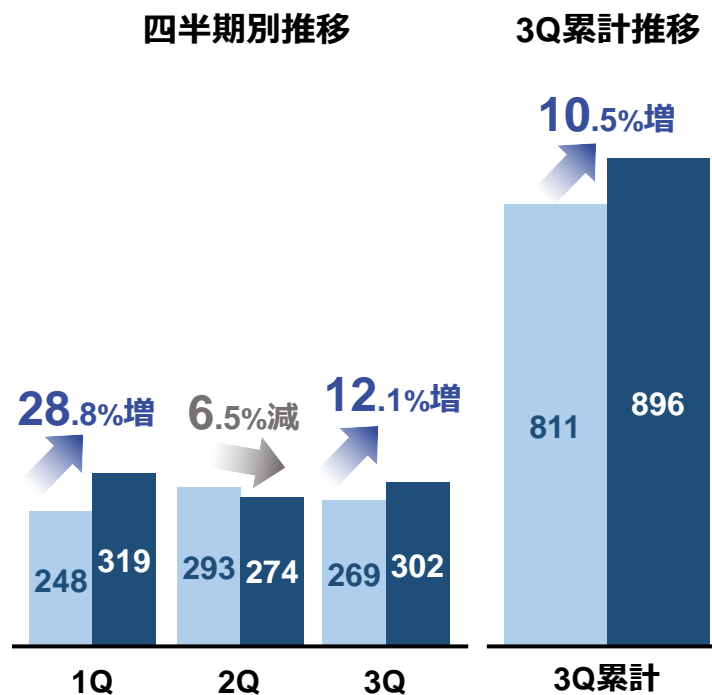
単位：百万円

■ 2023年3月期
■ 2024年3月期

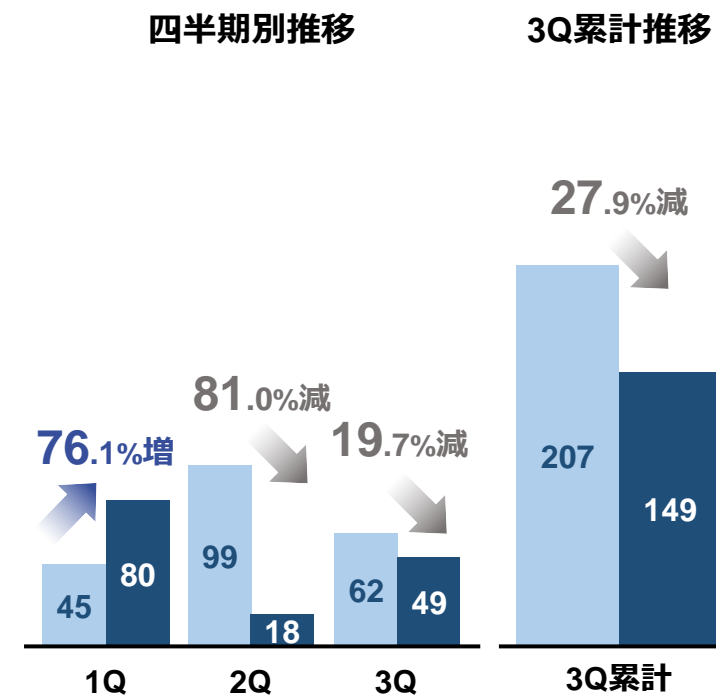
売上高



売上総利益



営業利益



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
- 販管費については、技術者を含む人材の採用・育成などによる人材関連費用と、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を計画通り消化
- 営業利益は、売上高に対する季節性の影響もあり減益となったが、受注状況は好調

営業利益の前年比較

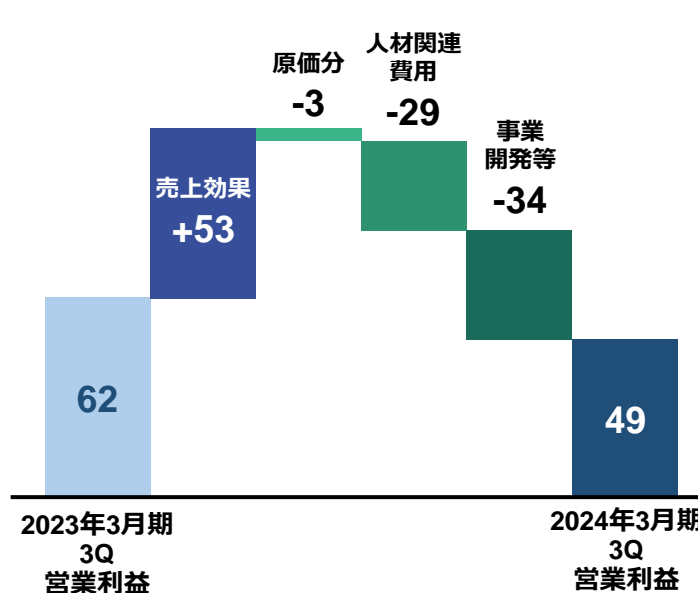
単位：百万円

	2023年	2024年	前年同期比	
	3月期 3Q累計	3月期 3Q累計	増減額	増減率
売上高	1,638	1,804	166	+10.2%
営業利益	207	149	-57	-27.9%
経常利益	208	151	-56	-27.4%
当期純利益	138	79	-58	-42.2%

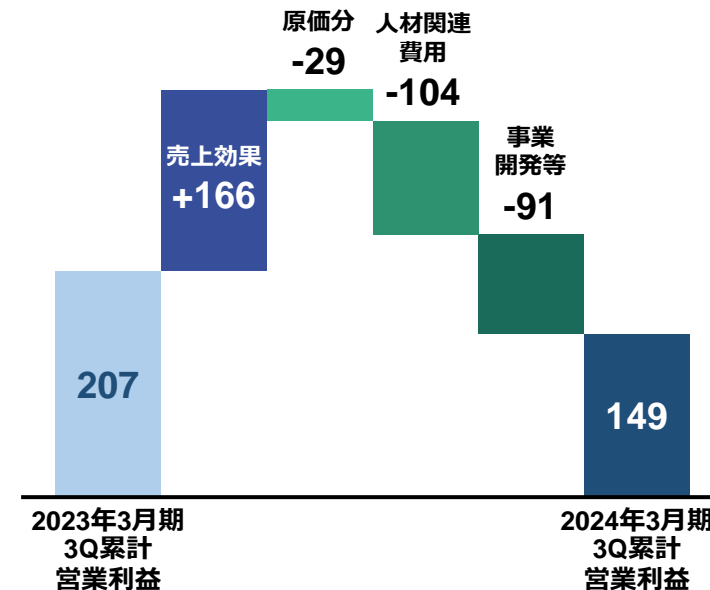
(注) 金額は百万円未満切捨。

営業利益の増減要因分析

3Q営業利益の増減分析



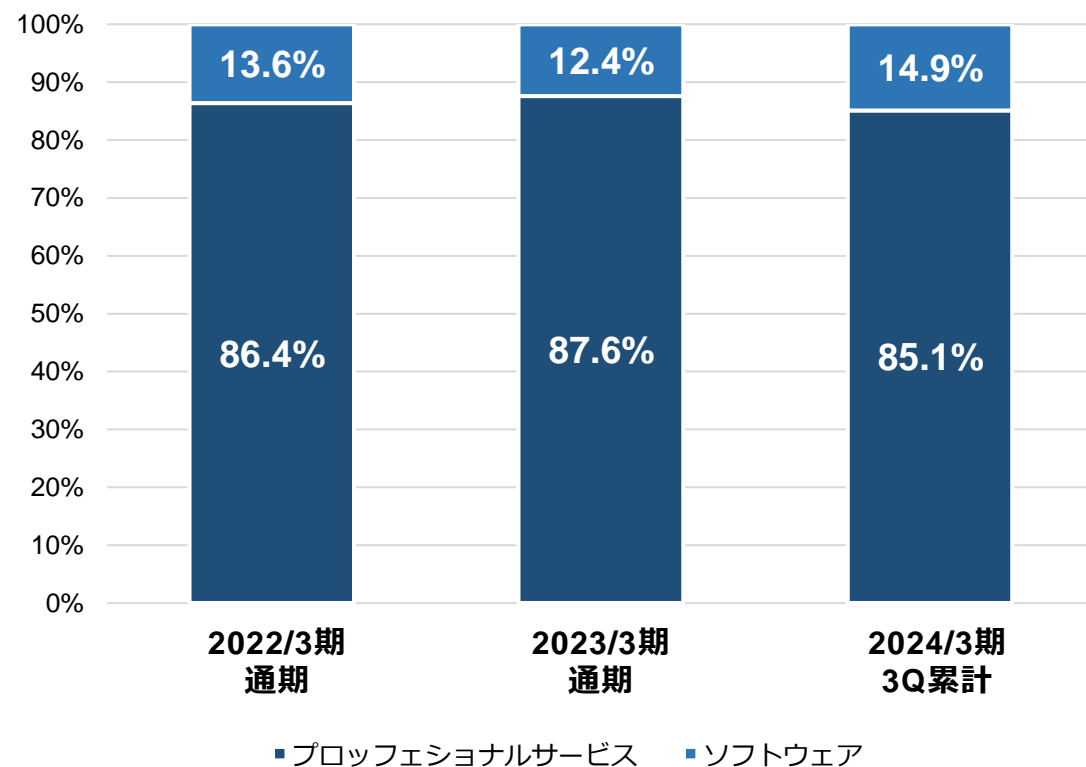
3Q累計営業利益の増減分析



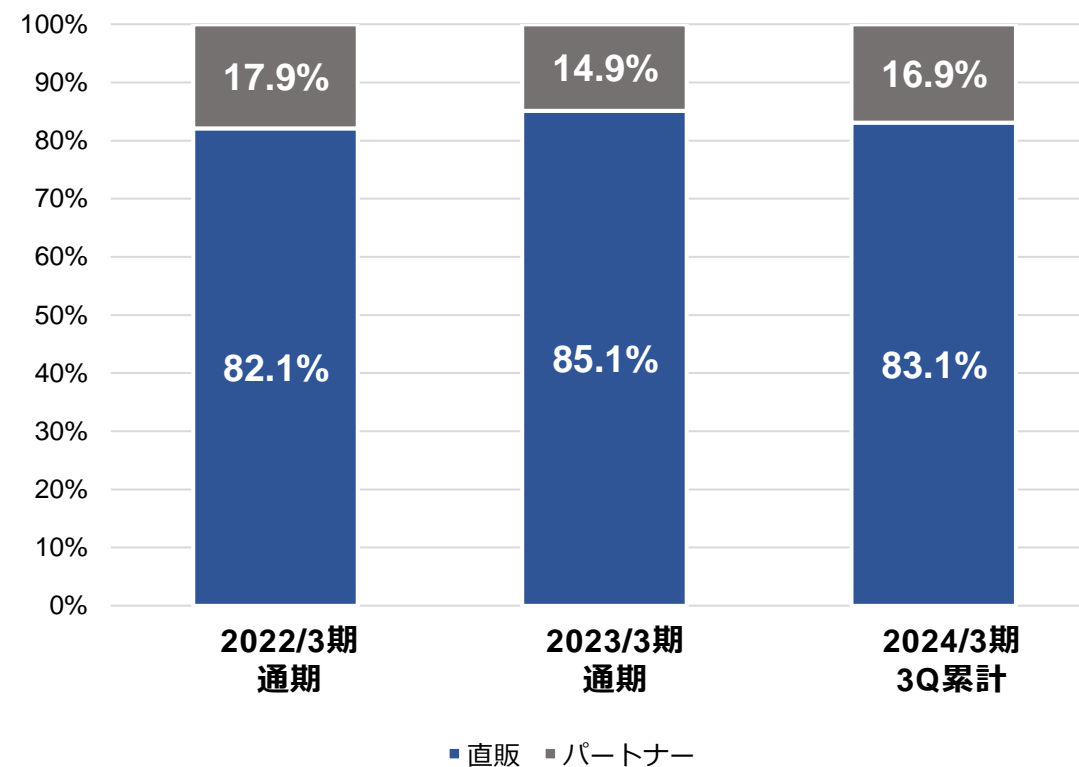
提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比

- 主力である**プロフェッショナルサービスの販売が85%**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83%**と高い水準

サービス別の販売割合



取引方法による割合



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、3Qは前年同期比12.2%増加、3Q累計では前年同期比9.0%増加
- ソフトウェアライセンス販売は、1Qに既存顧客のアップグレード等が増加したことにより、3Qは前年同期比7.4%減少、3Q累計では前年同期比17.5%増加

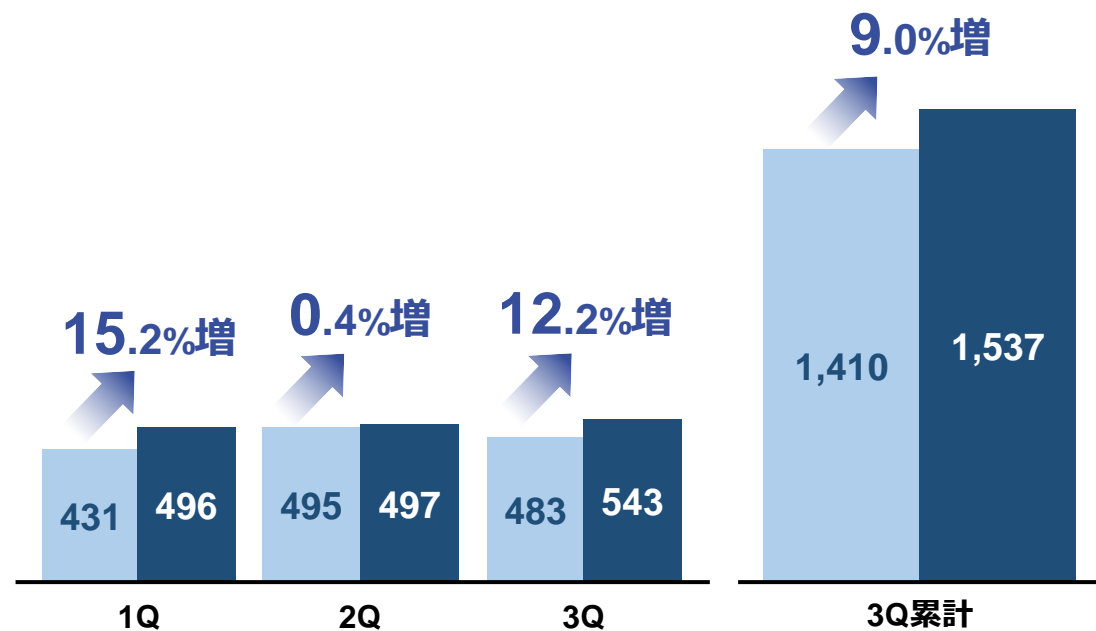
プロフェッショナルサービス

単位：百万円

■ 2023年3月期
■ 2024年3月期

四半期別推移

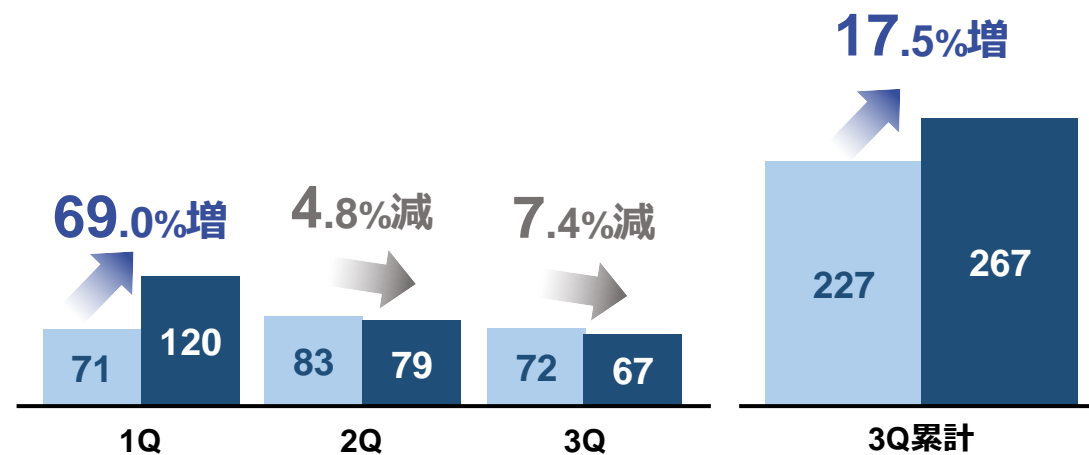
3Q累計推移



ソフトウェアライセンス販売

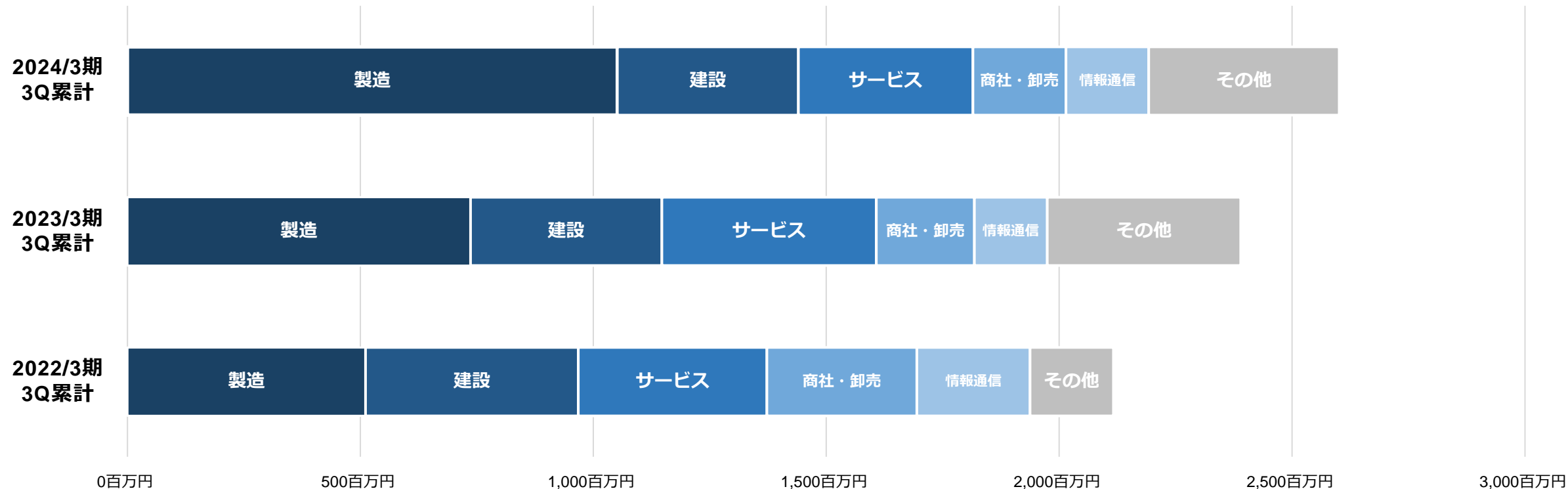
四半期別推移

3Q累計推移



業界別の受注金額推移

- 多くの業種に対してサービス提供を展開しており、製造業のインダストリー4.0をきっかけにした伸びが全体を牽引
- 新規契約から開発規模が拡大し一定の開発が完了すると顧客ごとの取引高が落ち着いてくる傾向があるため、業種ごとに比較すると一時的に減少することもあるが、全体的には受注金額は増加傾向
- その他は、公共・不動産・金融を中心に増加傾向



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

- 今期計上見込みの複数案件において引き続き営業活動中
- 業績においては下期偏重の傾向があることもあり、通期業績予想は下記の通り

単位：百万円

	2024年3月期 第3四半期累計	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	1,804	2,650	68.1%	2,244	18.1%
営業利益	149	310	48.2%	309	0.0%
経常利益	151	310	48.7%	310	-0.1%
当期純利益	79	230	34.7%	230	-0.1%

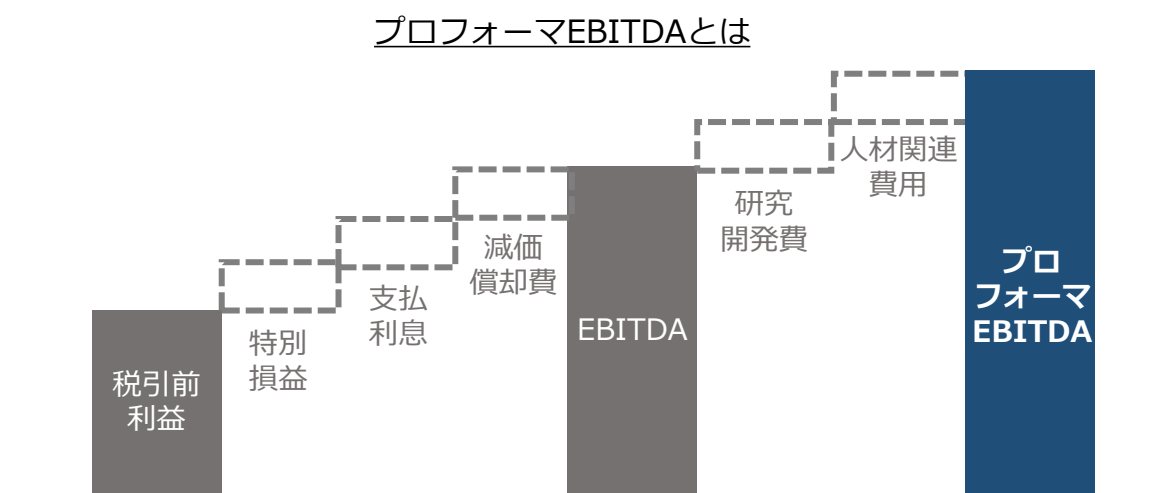
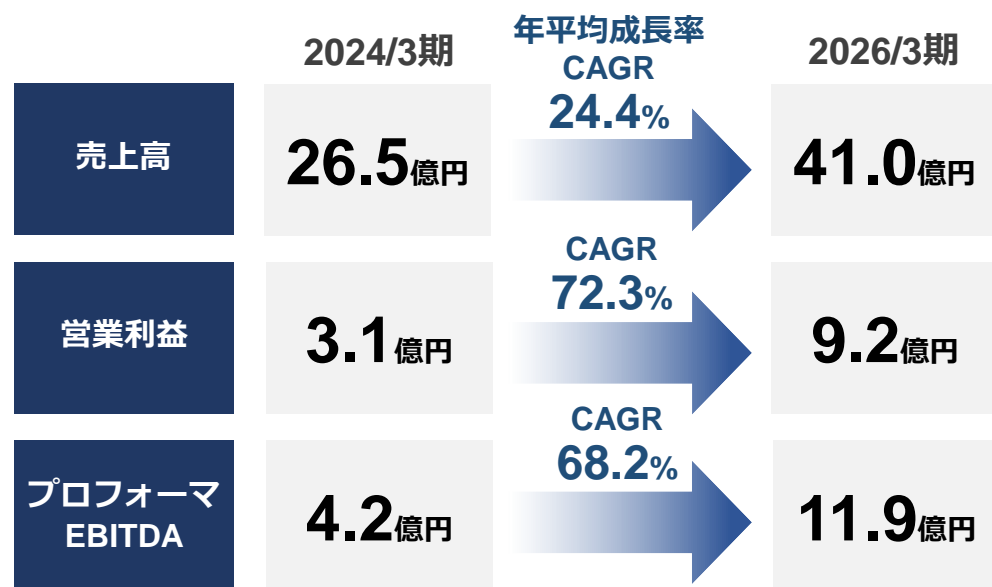
(注) 金額は百万円未満切捨

Appendix

参考資料

中期経営計画におけるKPIベースの成長シナリオ

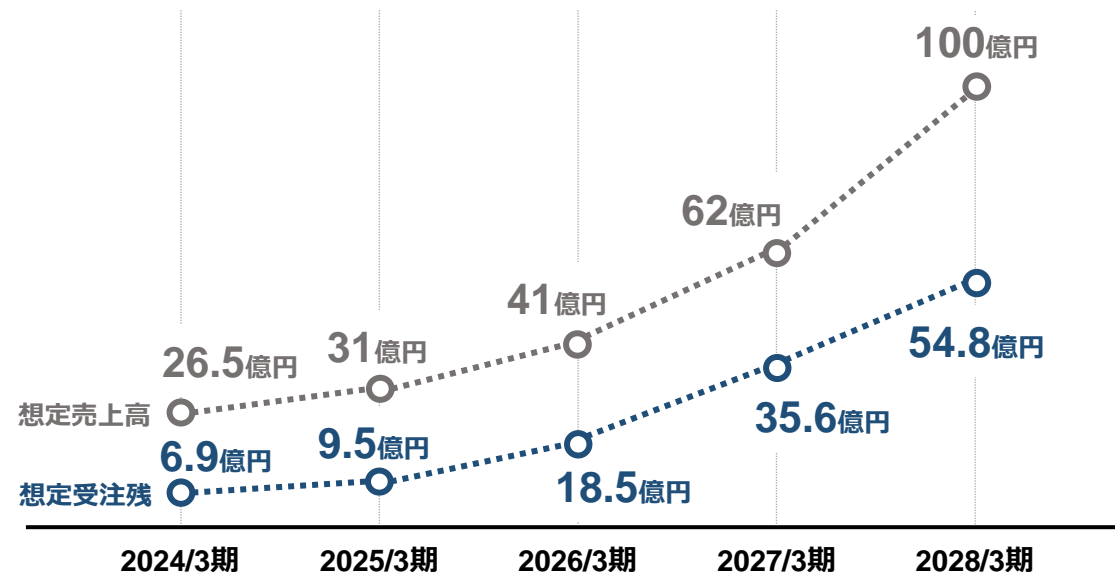
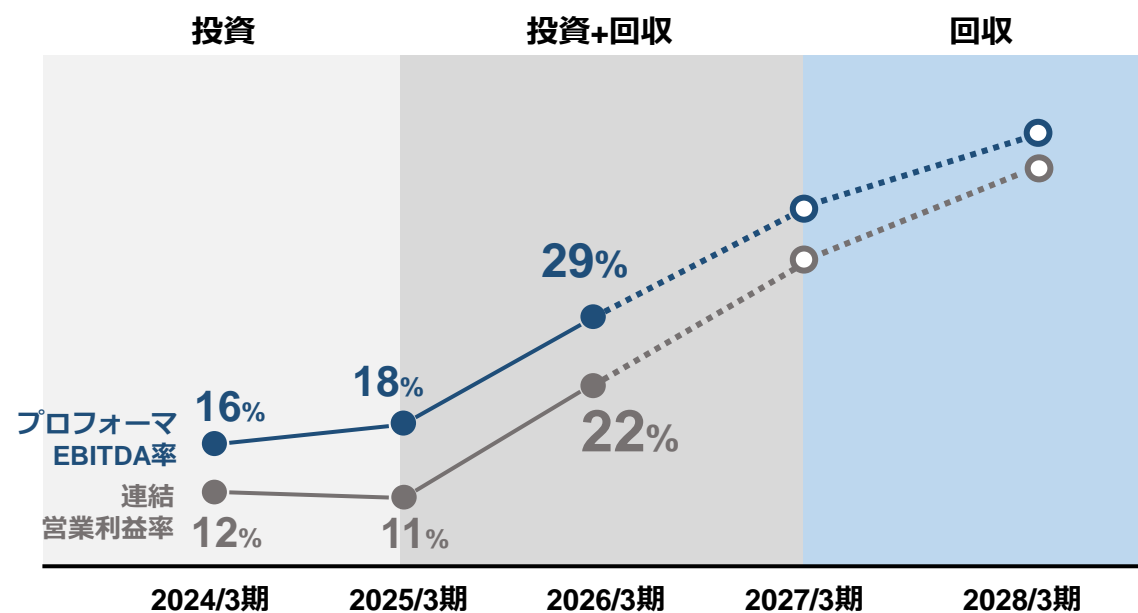
- デジタルレイバーの開発が進む2026年3月期までは、CAGR 24%の売上を計画
- 2027年3月期以降、デジタルレイバーの本格適用及びパートナー事業拡大によりCAGR 56%までの売上成長を計画



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

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為、**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

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.