



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）

2024年4月30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（2024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	166名（2024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

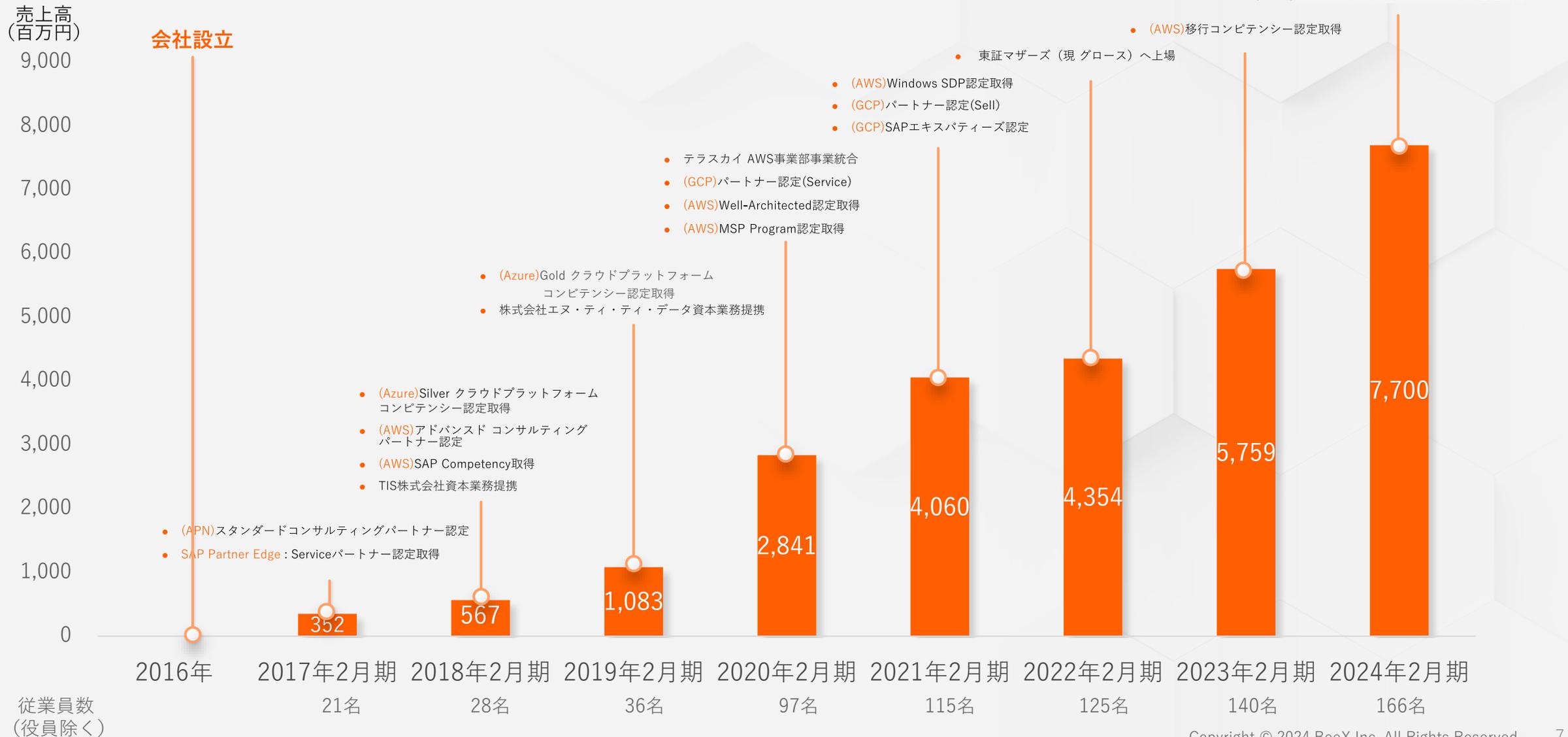


経営陣紹介

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 杉山 裕二	複数の事業会社で経理・財務分野の業務に従事した後、株式会社いい生活、ジャパンエレベーターサービス株式会社（現 ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社）、EMTG株式会社（現 Funplus株式会社）で、IPO業務の実績を積む。当社管理部長として就任後、当社取締役に就任（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
		取締役 （非常勤） 伊藤 肇	旭硝子株式会社（現：AGC株式会社）入社後、研究開発、生産技術、米国拠点の技術統括など歴任ののち、グローバルITリーダー情報システム部長として、グループ全体の情報システム、デジタル、情報セキュリティ関連の運営を統括。その後、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

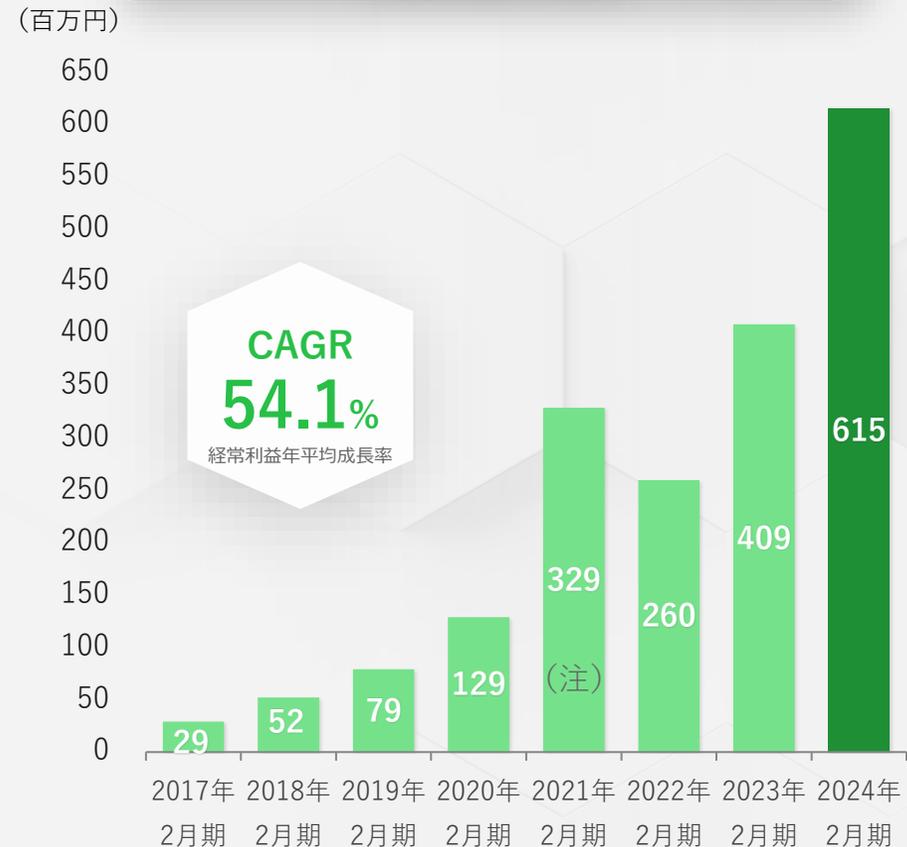
業績推移 売上高・経常利益

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2024年2月期 8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、使い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

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認定パートナー

プレミアティアサービスパートナー
公共部門ソリューションプロバイダー

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

Microsoft
Solutions Partner

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



SELL

Premier Partner

Google Cloud

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

BeeXビジネス領域

クラウドテクノロジースペシャリストとして活動



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

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

お客様の変革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

28% *1

27% *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

58% *1

54% *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

14% *1

19% *2

*1 2024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 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

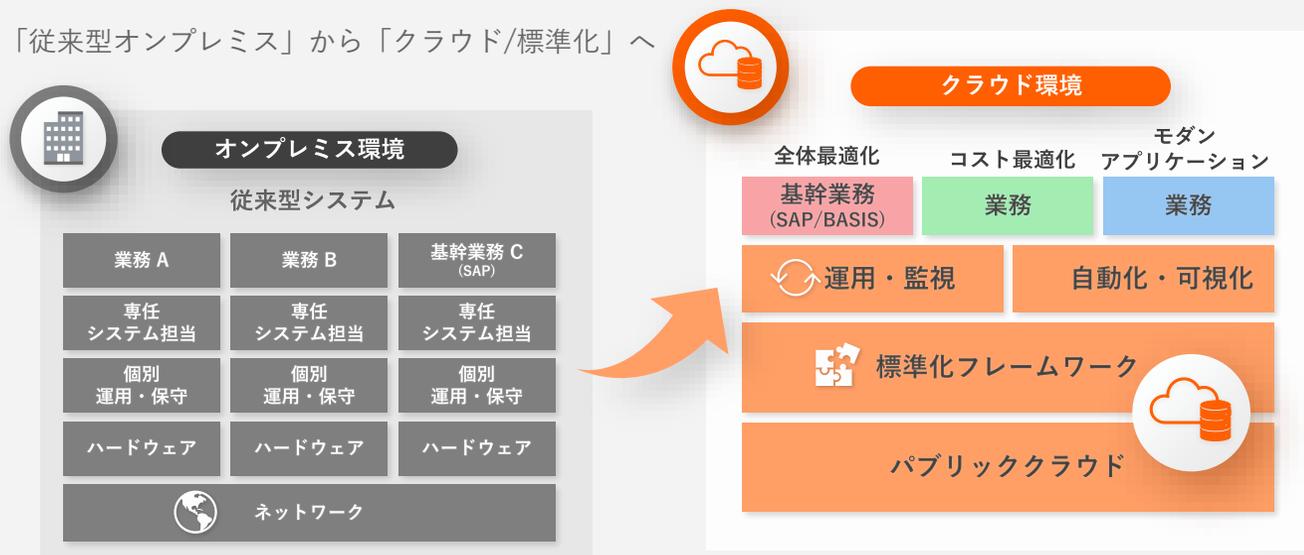
BeeXの強み ①

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推進

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

「従来型オンプレミス」から「クラウド/標準化」へ



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を継続していきます。

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



マルチクラウド対応マネージドサービス

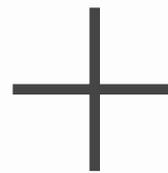


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

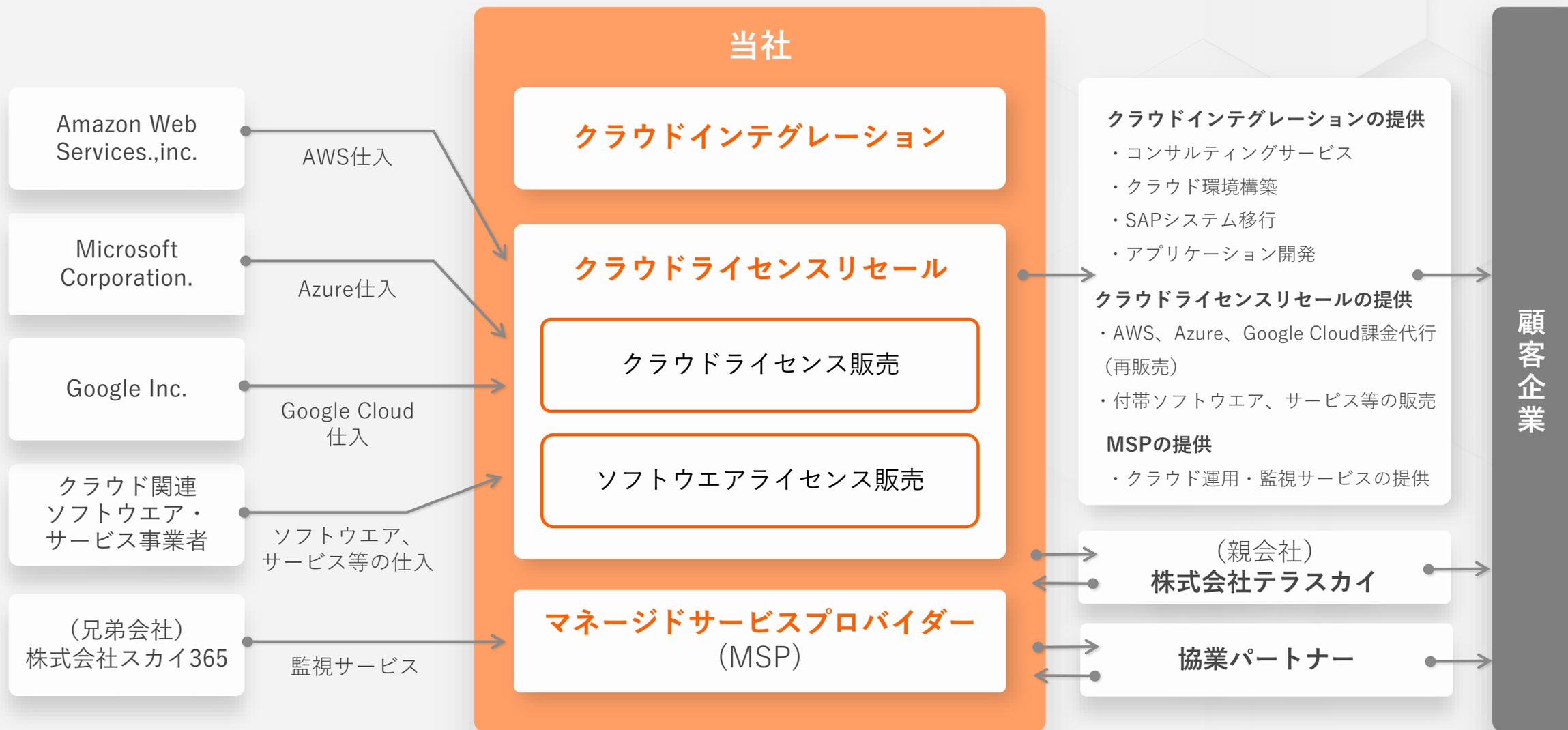
セキュリティサービス
(Endpoint、WAF、CSPM、
ゼロトラストネットワーク等)

順次
リリース

サービスデスク
継続的改善提案

会社概要

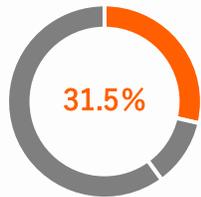
事業系統図



収益モデル

当社

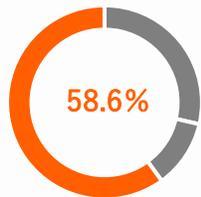
24年2月期の売上割合



クラウドインテグレーション売上 (2023年2月期より47.1%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

24年2月期の売上割合



クラウドライセンスリセール売上 (2023年2月期より30.5%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

24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 (2023年2月期より16.8%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

78%

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

8%

(親会社)
株式会社テラスカイ

14%

協業パートナー

顧客企業

*1 2024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, David Wright, Dennis Smit 共著 4 Dec 2023

出展:https://www.gartner.com/technology/media-products/reprints/amazon/1-2FTPM7X-JPN.html?trk=44f67619-4f3b-42e8-93b9-32ad8a123845&sc_channel=el

Table 1. Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2021-2022 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2022 Revenue	2022 Market Share (%)	2021 Revenue	2021 Market Share (%)	2021-2022 Growth (%)
Amazon	48,126	40.0	35,380	38.1	36.0
Microsoft	25,858	21.5	19,153	20.6	35.0
Alibaba	9,281	7.7	9,060	9.8	2.4
Google	9,072	7.5	6,433	6.9	41.0
Huawei	5,249	4.4	4,190	4.5	25.3
Others	22,746	18.9	18,565	20.0	22.5
Total	120,333	100.0	92,782	100.0	29.7

Source: Gartner (July 2023)

出所: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2023-07-18-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-revenue-grew-30-percent-in-2022-exceeding-100-billion-for-the-first-time>

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

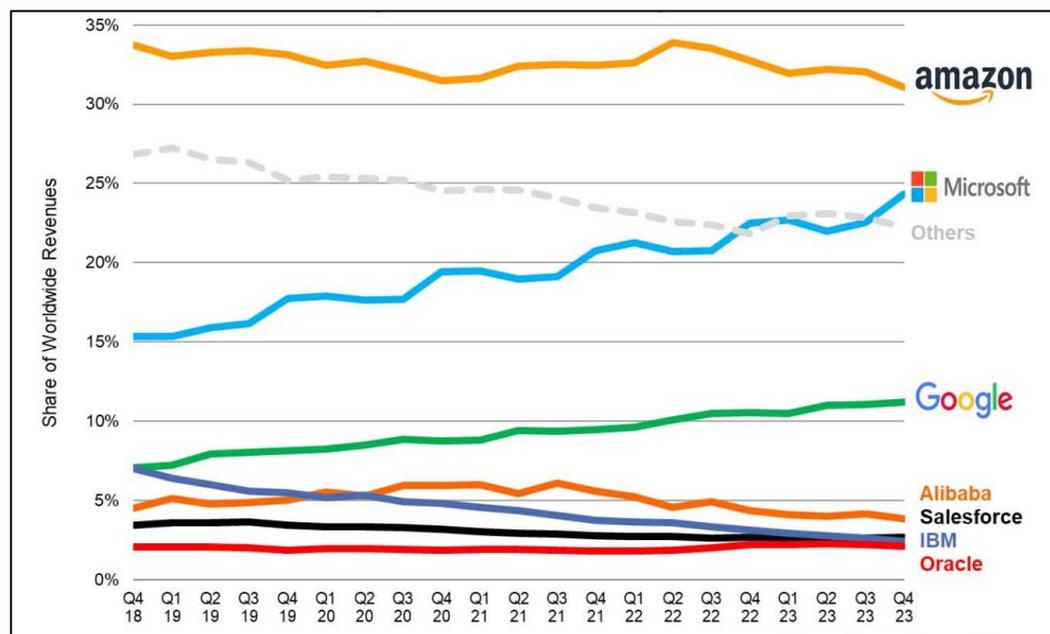
クラウドベンダー市場動向

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 1 2024 Synergy Research Group

引用: <https://www.srgresearch.com/articles/cloud-market-gets-its-mojo-back-q4-increase-in-cloud-spending-reaches-new-highs>

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。

経済、通貨、政治の逆風はやや和らいだものの、ジェネレーティブAIのテクノロジーとサービスが大きな影響を与え、クラウド支出のさらなる増加に役立っていることは明らかです。Synergyは、成長率が安定し、クラウド支出の年間大幅な増加が続くと予測しています。

AWS、Microsoft、Googleともにクラウド市場が安定して成長していることがわかります。

引用：Feb 1 2024 Synergy Research Group Cloud Market Gets its Mojo Back; AI Helps Push Q4 Increase in Cloud Spending to New Highs

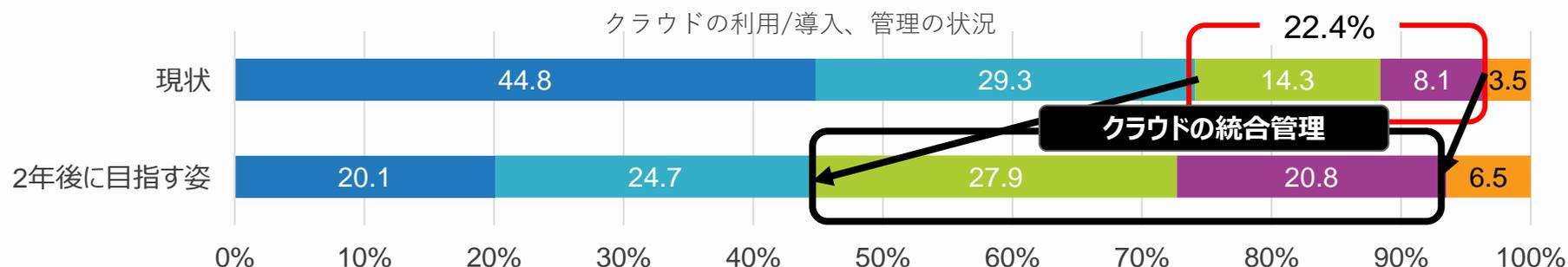
お客様のクラウド利用は複数のベンダー利用、導入が増加傾向

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=433（クラウドを利用中企業）

Source: IDC's Japan Cloud User Survey, October 2023（IDC #JPJ49897723）* 転載禁止

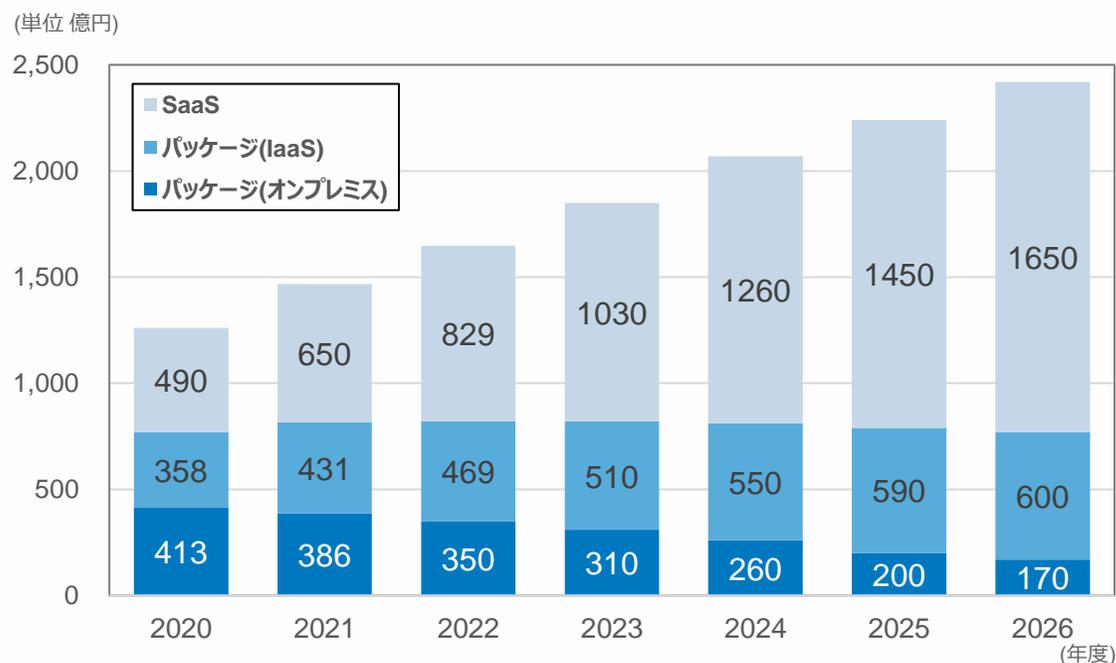
ERPパッケージのIaaSでの稼働が20%前後伸びていて、継続して拡大傾向

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

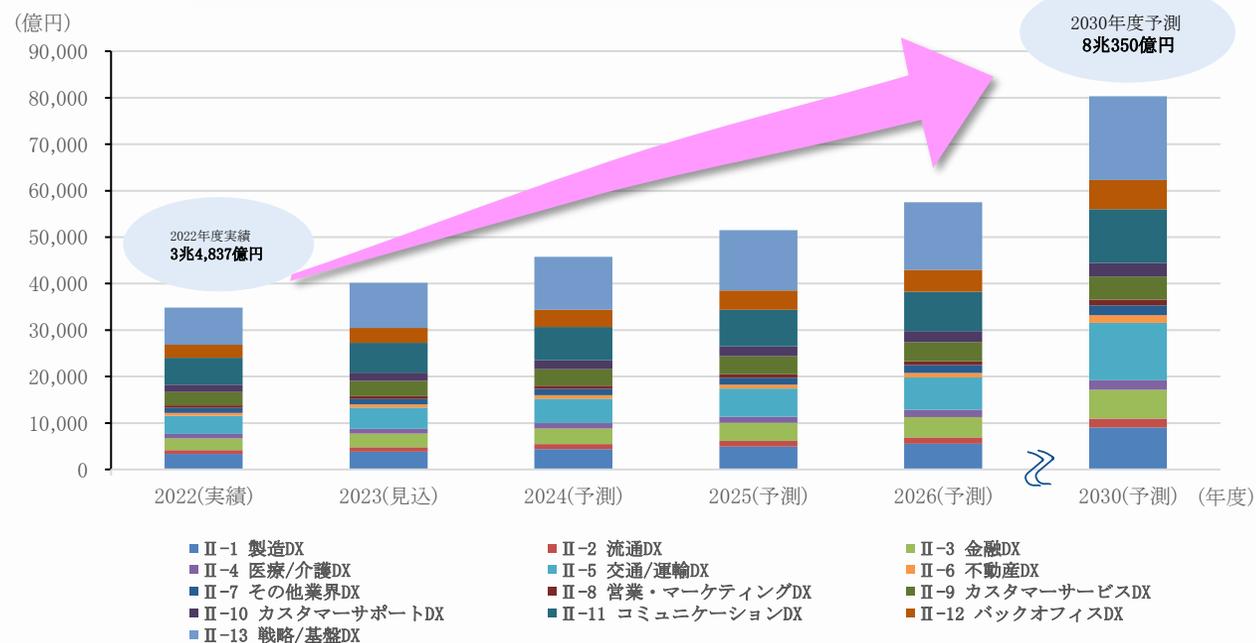
出典：ITR [ITR Market View: ERP市場2023年]

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

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

2022年度：3兆4,837億円

➔ 2030年度：8兆350億円

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ご支援・開発を行い、それを短期間で実現出来るご支援を行います

* 出典 富士キメラ総研 「2024デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

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



資格取得数

229

(総数)



Microsoft
認定パートナー



資格取得数

42

(総数)



Google Cloud Platform
認定パートナー



資格取得数

25

(総数)



SAP認定パートナー



資格取得数

55

(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

D_X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

データ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、モダンアプリケーション開発を提供
伴走型サービスを強化して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

D
X
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 デジタルツイン
- AI活用

インサイトデータ分析・新ビジネスに迅速に対応

D_X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

- 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
- 生成AI活用

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）

デジタルトランスフォーメーション事例

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

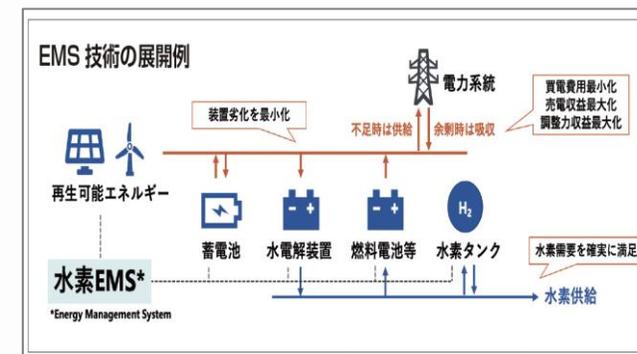
株式会社日本経済新聞社様



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

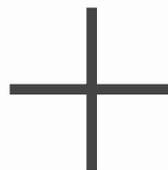


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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

2025年2月期 業績予想

(単位：百万円)

	2024年2月期 実績	2025年2月期 予想	増減額	増減率
売上高	7,700	9,470	1,770	23.0%
クラウドインテグレーション	2,424	2,770	346	14.3%
MSP	765	847	81	10.6%
クラウドライセンスリセール	4,510	5,852	1,342	29.8%
売上総利益	1,518	1,793	275	18.1%
売上総利益率	19.7%	18.9%	▲0.8pt	—
営業利益	599	650	51	8.5%
営業利益率	7.8%	6.9%	▲0.9pt	—
経常利益	615	648	32	5.3%
経常利益率	8.0%	6.8%	▲1.2pt	—
当期純利益	440	468	27	6.2%
当期純利益率	5.7%	4.9%	▲0.8pt	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2025年2月期 業績予想のポイント

マーケティング戦略

- ・クラウドライセンスリセールの拡販を目的としたWeb媒体、SNS等で広告展開を予定、その他リアルイベントなど外部業者主催の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・育成戦略

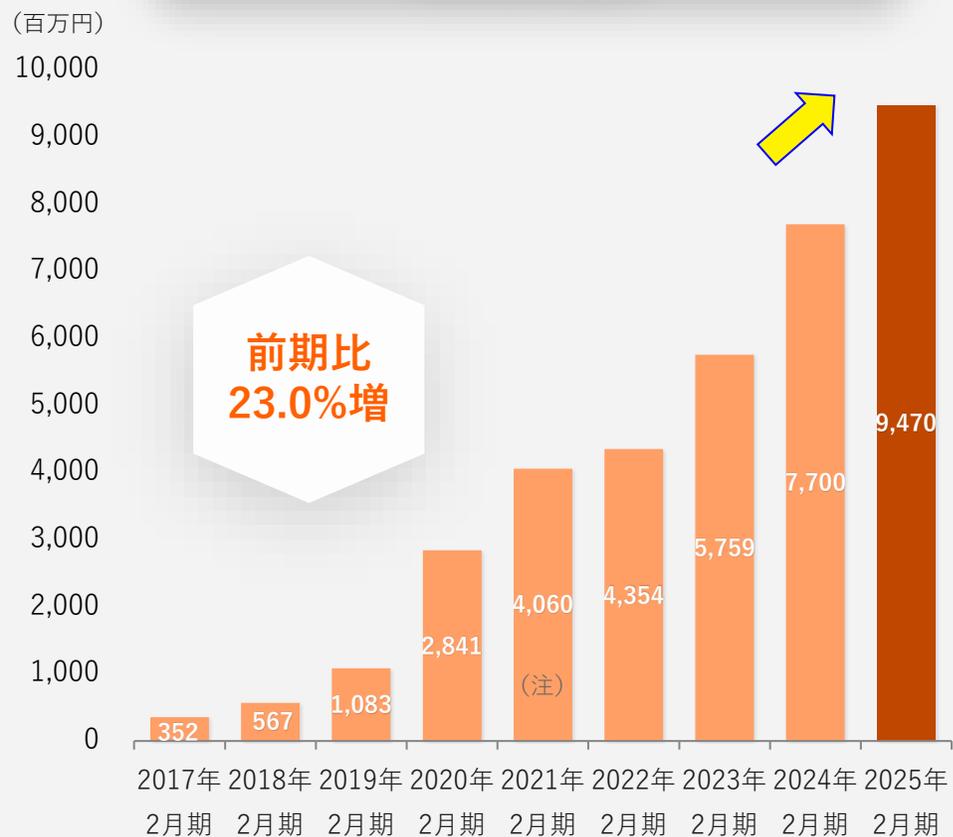
- ・エンジニアの採用数強化、営業人員の増強による人材紹介会社に対する紹介手数料の増加を見込む。
- ・求人サイトへの求人広告出稿など来期以降の人員獲得にむけての投資も積極的におこなう。
- ・人材育成の強化に向けた施策の実施（各種トレーニングサービスへの投資と、専門のコンサルティング会社等に係る費用が増加）

業績予想

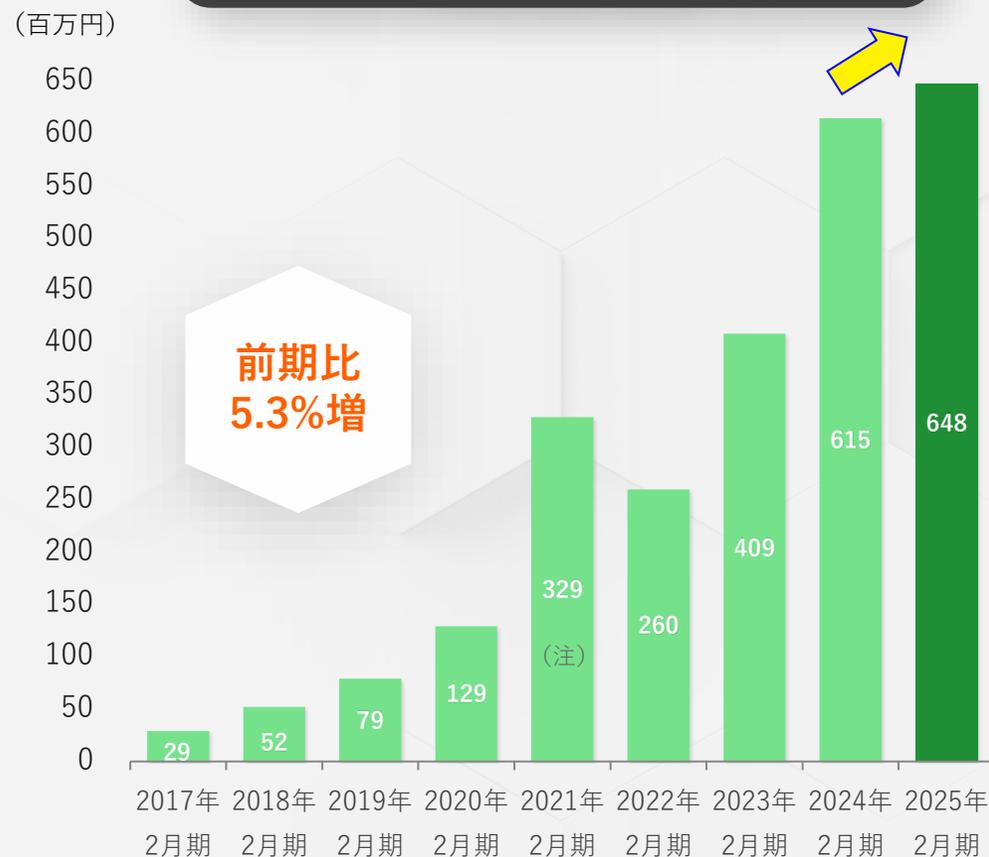
2025年2月期 業績予想

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

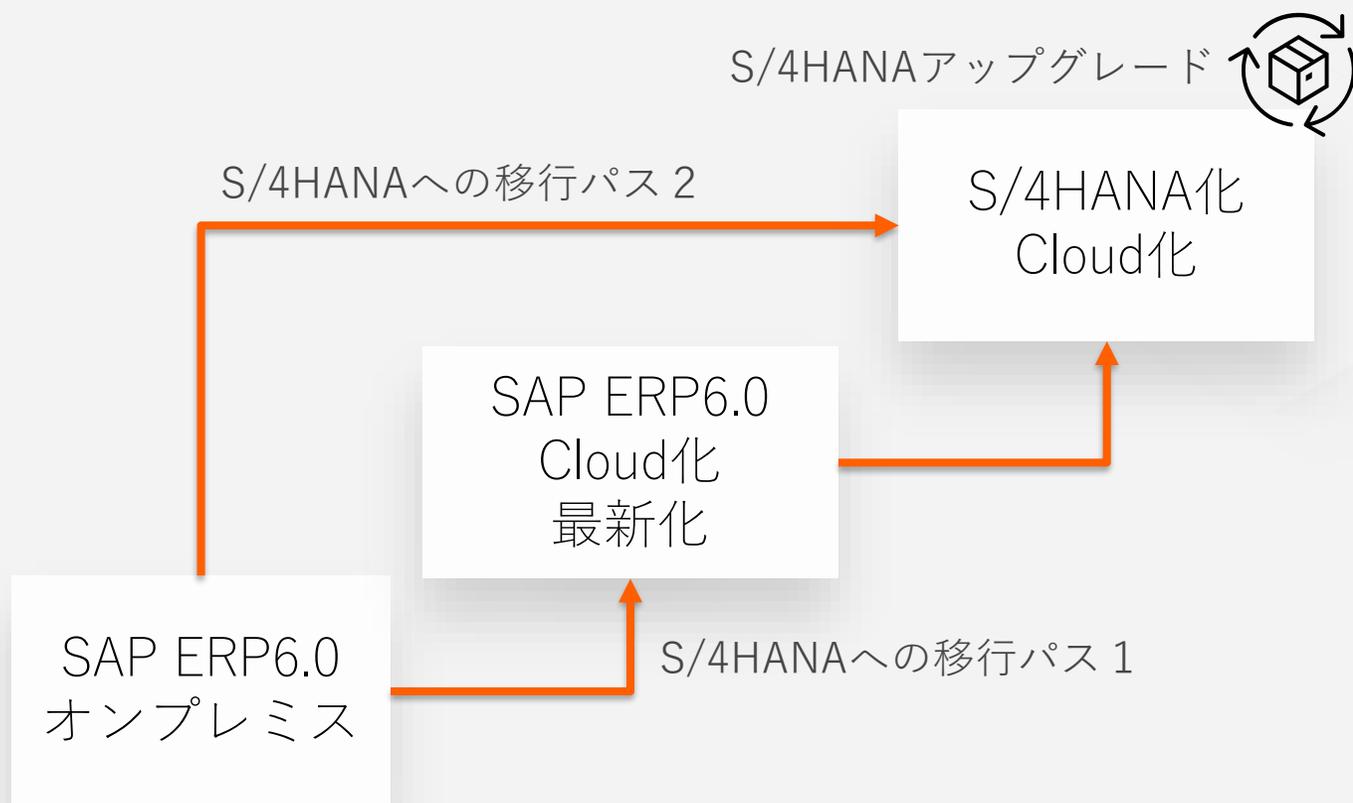
成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

SAPシステムのクラウド化・S/4HANA化支援

SAP社のERP「SAP ERP 6.0」および同製品を同梱した「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

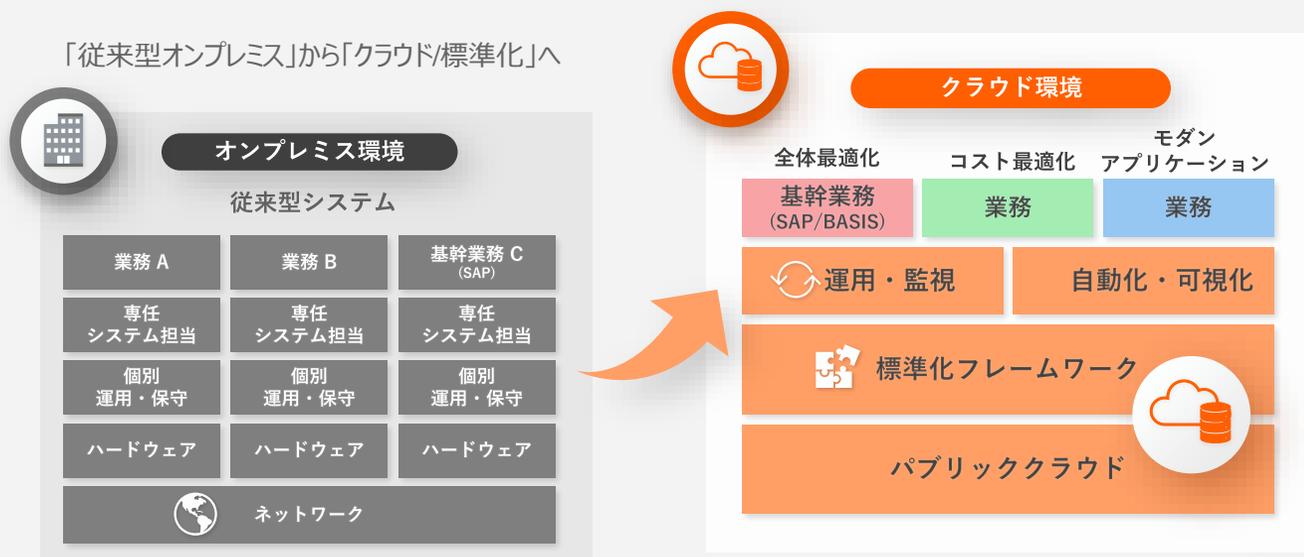
S/4HANA化の検討が未着手のお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスト・パッケージ）適用など実施を支援。安定して長く使える基盤を実現するとともに将来のS/4HANA化の準備を行います。

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推進

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を継続していきます。

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



代表導入事例（日本ペイントホールディングス様 短期間・短時間移行事例）

SAP ERPを2日間でAWSにリフトアップ 基幹システムとして安定した運用が可能な基盤を実現



日本ペイントホールディングス株式会社 様

（本社：東京都中央区

代表者：取締役 代表執行役共同社長 若月 雄一郎

取締役 代表執行役共同社長 ウィー・シューキム）

- ・ 現行SAP ERPのサポート終了まで運用可能なインフラ基盤を整備
- ・ AWSに最適化した構成・運用設計
- ・ 性能面でも基幹システムとして安定した運用が可能に

日本ペイントグループは、オンプレミス環境で運用してきた2つの「SAP ERP」で利用している専用データベースサーバーのサポートが2022年12月で終了予定であることから、2022年4月からシステムの移行プロジェクトを開始しました。

日本ペイントグループの情報システムを管理する日本ペイントコーポレートソリューションズは、稼働していた「SAP ERP」の性能問題など様々な課題を解決するため、SAPシステムの移行で実績のある当社の支援で、アマゾン ウェブ サービス（AWS）への移行をプロジェクト期間7ヶ月、ダウンタイム2日間（実質29時間）という短期間・短時間で実現しました。

本件により、日本ペイントグループのSAPシステムはクラウド化による柔軟性の高い基盤への変革を実現するとともに、性能向上や安定運用など課題解決を達成することに成功しました。その他にもクラウドの機能を活用し開発や検証環境の定期的な更新を行う仕組みなども新たに構築、最新データによる検証が可能となるなど、開発業務効率化と品質向上に寄与しています。



成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

データ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、モダンアプリケーション開発を提供
伴走型サービスを強化して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 デジタルツイン
- AI活用

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

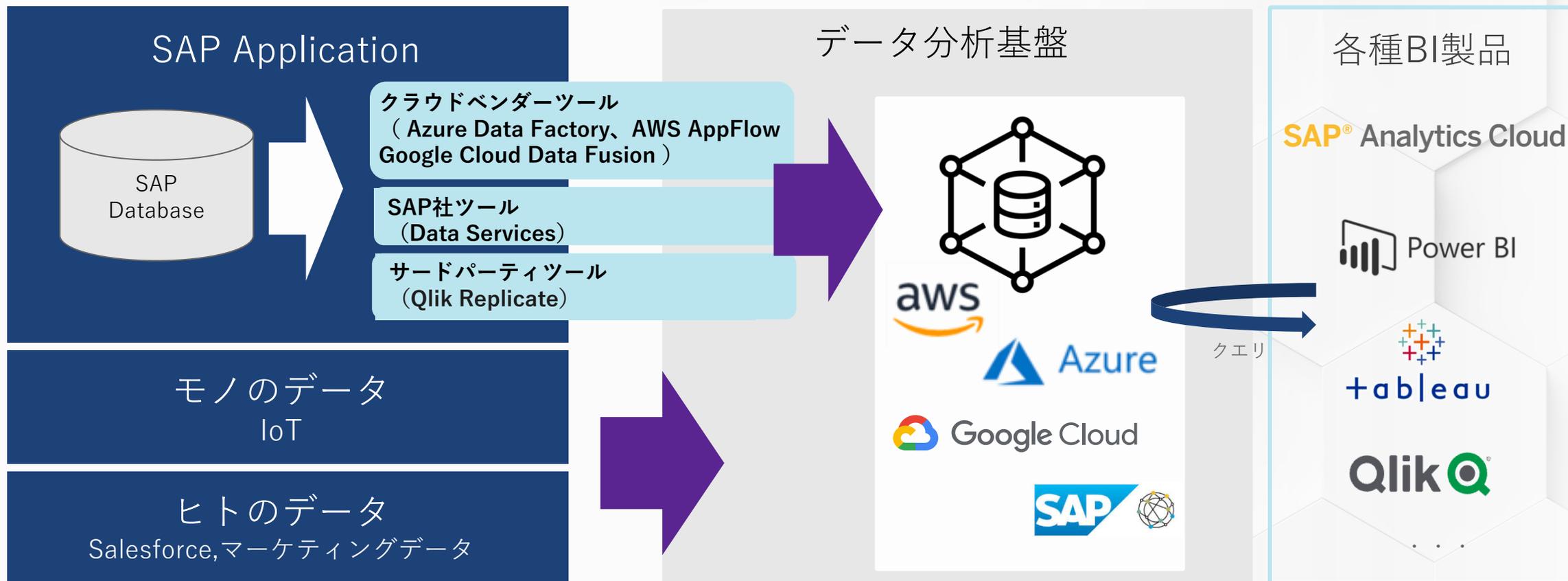
- クラウドネイティブ・アプリケーション開発
- CI/CD基盤構築
- 生成AI活用

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

- ・ 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。



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）

内製化支援を強化／推進

「内製化支援推進AWSパートナー」に参加

内製化の取り組みをAWSに評価いただき、内製化支援推進AWSパートナー参加しました。
お客様の内製化支援／DX支援をより積極的に推進していきます。



partner
network

内製化支援推進AWSパートナー

内製化支援推進AWSパートナーとは
AWSでは、AWS に対する深い知見と多くの経験を持ち、ユーザー企業の内製化を支援するためのソリューションを持った AWS パートナーを、日本独自に「内製化支援推進 AWS パートナー」と位置づけています。
「内製化支援推進 AWS パートナー」は AWS とともに、企業の内製化に向けての課題解決に取り組んでいます。



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

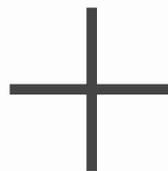


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

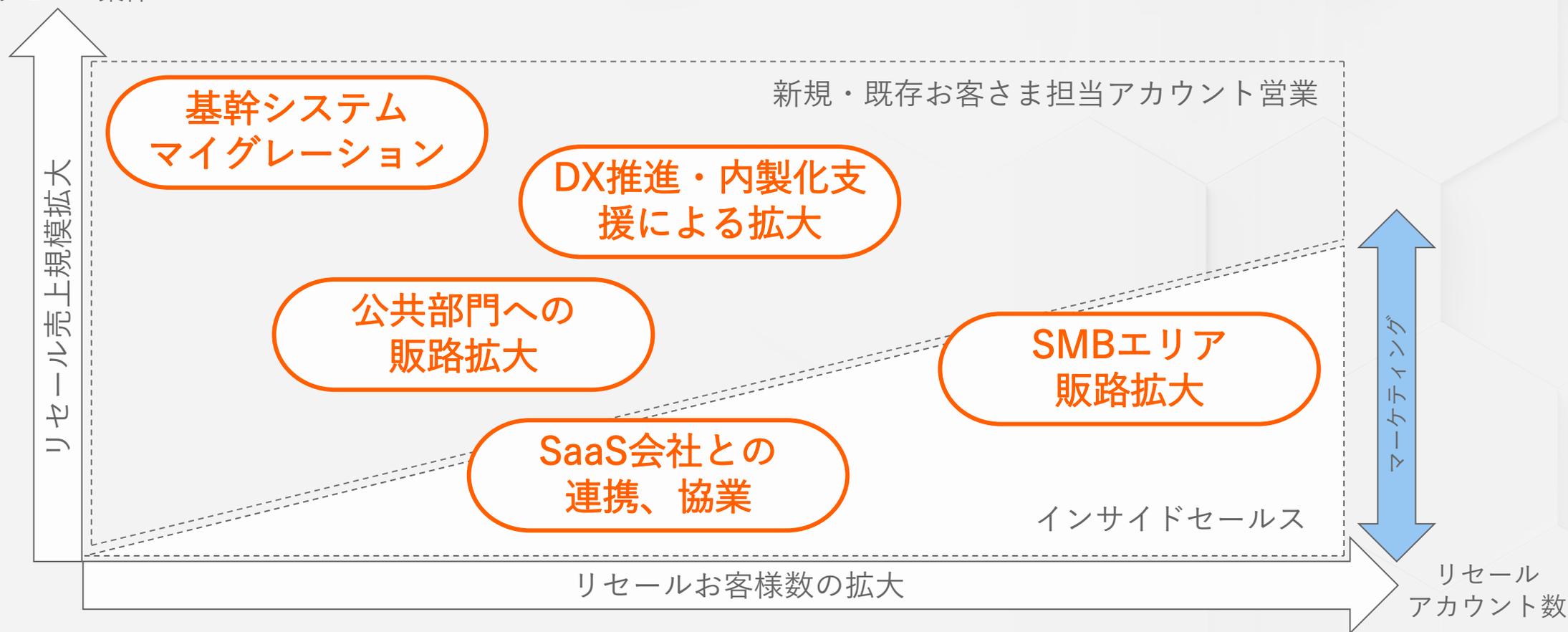
順次
リリース

サービスデスク
継続的改善提案

ライセンススリーセールの拡大

アカウント営業による大型ライセンスリセール案件獲得、インサイドセールスによるSMBエリア販路拡大を実現

大型ライセンス
リセール案件



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4つのカテゴリーのサービスを拡大

BeeXのマネージドサービスプロバイダーサービス



セキュリティソリューションの拡大



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を順次拡大

・エンドポイント
セキュリティ



・マネージドWAF
(Webアプリケーション
ファイアウォール)

・コンプライアンス&ガバナンス
・脆弱性診断サービス
自動サービス/手動サービス



okta

・アイデンティティ管理
・多要素認証

・ゼロトラスト
・IoTゲートウェイ
セキュリティ

各種外部サービスとも
順次連携を計画

AWSパートナーネットワーク 最上位認定を取得

「AWSプレミアティア サービスパートナー」認定を取得

AWSプレミアティアサービスパートナー認定により、AWS関連ビジネスの更なる拡大を目指す

■AWSプレミアティア サービスパートナーとは

「AWSプレミアティア サービスパートナー」は、AWSワークロードの設計、構築、移行、管理において高い専門知識を有し、多数のお客さまの事業拡大に貢献したパートナーが認定されるもので、BeeXは国内15社目の認定取得となります。

今回、BeeXはこれまでのAWSパートナーとしての活動実績が評価され、「AWSプレミアティア サービスパートナー」に昇格しました。
今後もBeeXは、AWSと連携してAWSの技術力向上に継続的に取り組み、お客様のビジネス推進・変革に貢献できるよう努めてまいります。



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3種類のオブザーバビリティサービスの提供開始

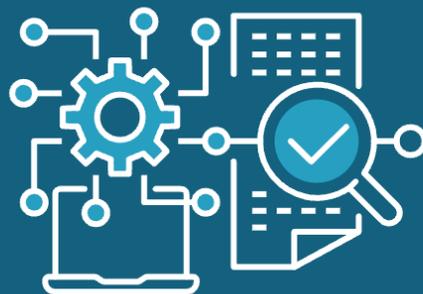
SAP オブザーバビリティ サービス (運用・活用支援)

SAPシステムとそのインフラから障害対応や品質改善に役立つさまざまな情報を収集し、各種障害対応や原因分析、レポートをご提供します。



オブザーバビリティ サービス (運用・活用支援)

さまざまなアプリケーションとそのインフラについて障害対応や品質改善に役立つ情報を収集し、各種障害対応や原因分析、レポートをご提供します。



New Relic Monitoring for SAP Solutions 導入支援サービス

アセスメントから、インストール、設定、カスタマイズ、活用支援まで、SAPシステムへのNew Relic導入を幅広くサポートしています。



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 slide features the Okta logo at the top left and the BeeX logo at the top 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, there are two icons representing "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 side 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。

公共部門での認定を取得

「AWS公共部門ソリューションプロバイダー」認定を取得

AWS公共部門ソリューションプロバイダー認定により、公共部門のお客様へAWSライセンスの再販を行う事が可能となりました。新たな領域のストックビジネスの成長が期待できます。

■AWS 公共部門ソリューションプロバイダー（PS-SPP）プログラムとは

AWS 公共部門ソリューションプロバイダー（PS-SPP）とは、「AWS公共部門パートナー（PSP）」プログラムの中でも、特に幅広いクラウドベースのソリューションと経験を持つパートナーが、公共部門エンドカスタマーに再販・リセールするためのプログラムです。

対象となるのが政府・官公庁、地方自治体、教育機関、医療機関、非営利団体のため、「公共部門」となります。

今後は、当社が得意とするエンタープライズ領域のDX化で得た知見、既に認定済みのAWS認定プログラムの知見・サービスとあわせて、公共部門でDX化を支援し、公共サービスの更なる向上・効率化に貢献できるよう努めてまいります。



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、経営会議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

通期決算概要

KPIハイライト

全体売上高（通期）

売上高：**7,700**百万円
（前年同期比：33.7%増）

全体営業利益（通期）

営業利益：**599**百万円
（前年同期比：48.6%増）

従業員数

従業員数：**166**名
（前期末：140名 26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

4Q末：**426**アカウント
（前年同期：380アカウント）

ストック比率*1

通期売上高：**68.5%**
（前年同期：71.4%）

*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

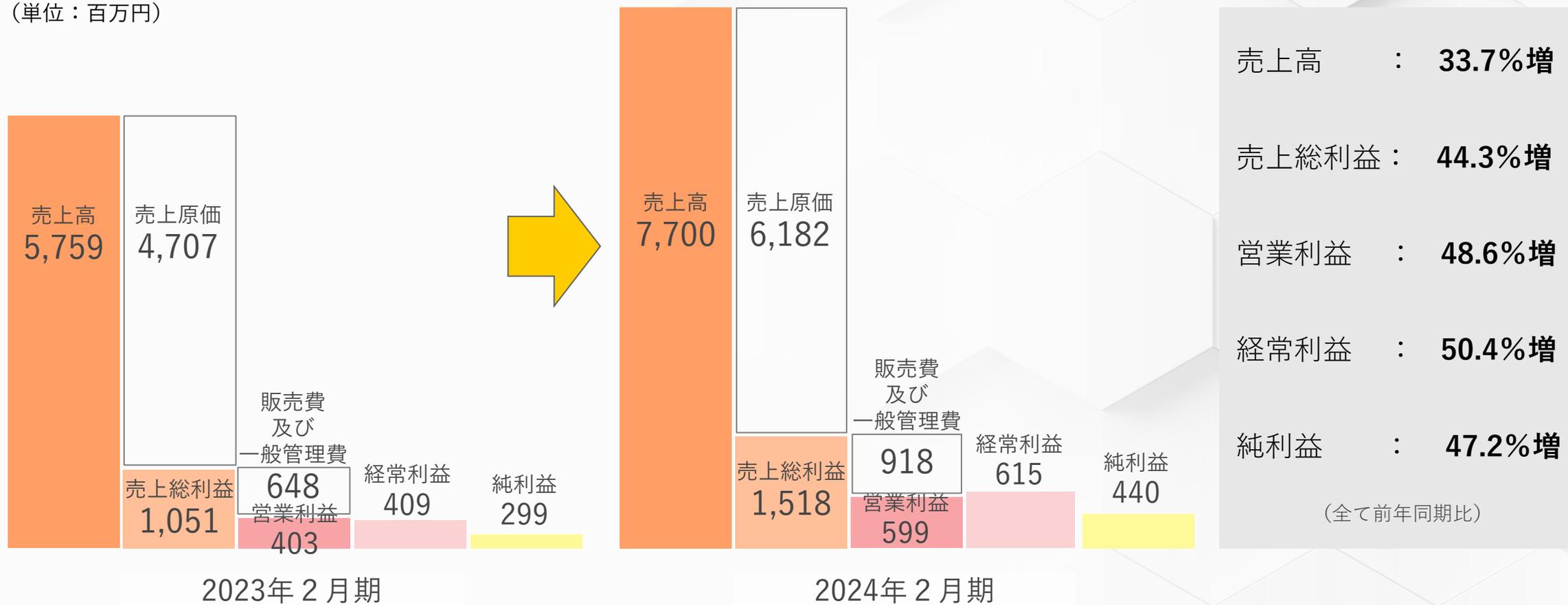
エンジニア比率：**74.7%**
（前期末：80.0%）

通期決算概要

業績サマリ 前年同期比較

全同期比で増収増益 売上高は33.7%増収

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

通期決算概要

サービス別売上高

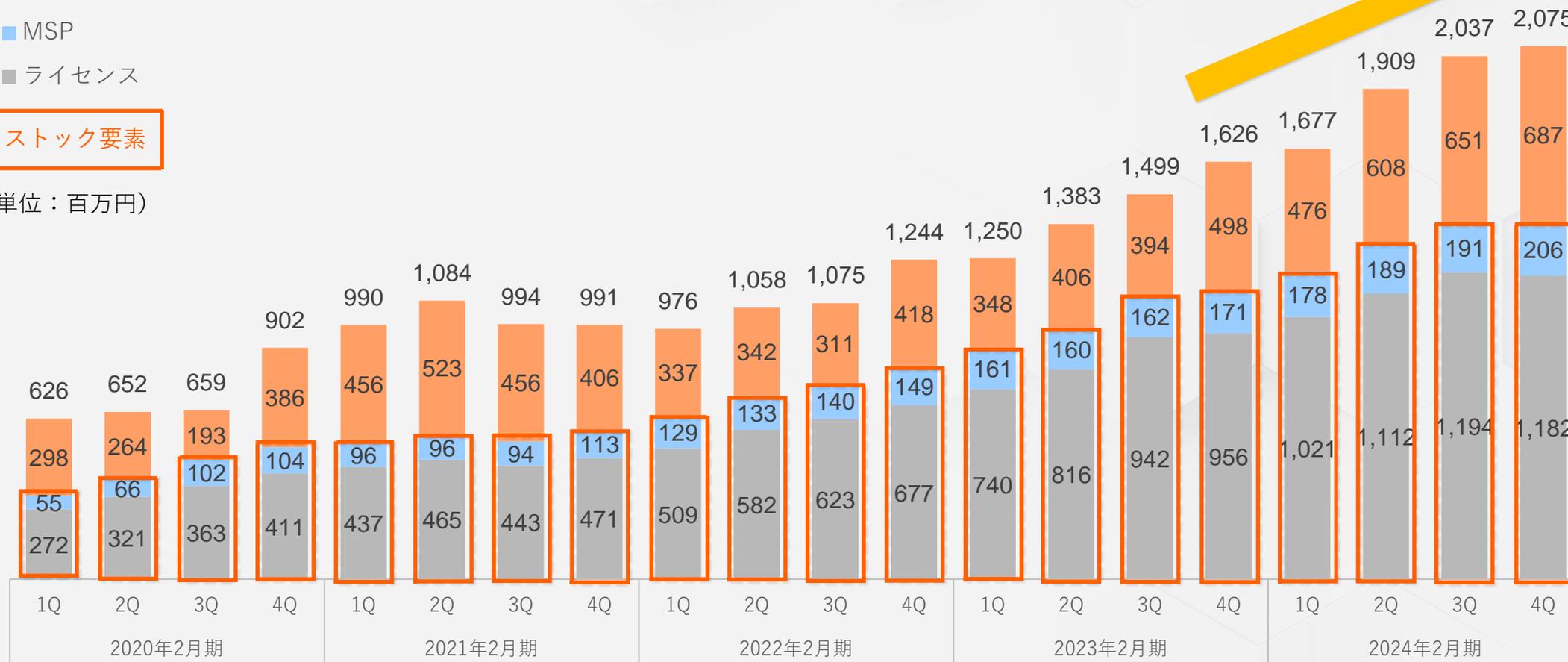
ストック要素が順調に拡大、クラウドインテグレーションも引き続き拡大基調

Y on Y +449

- 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。

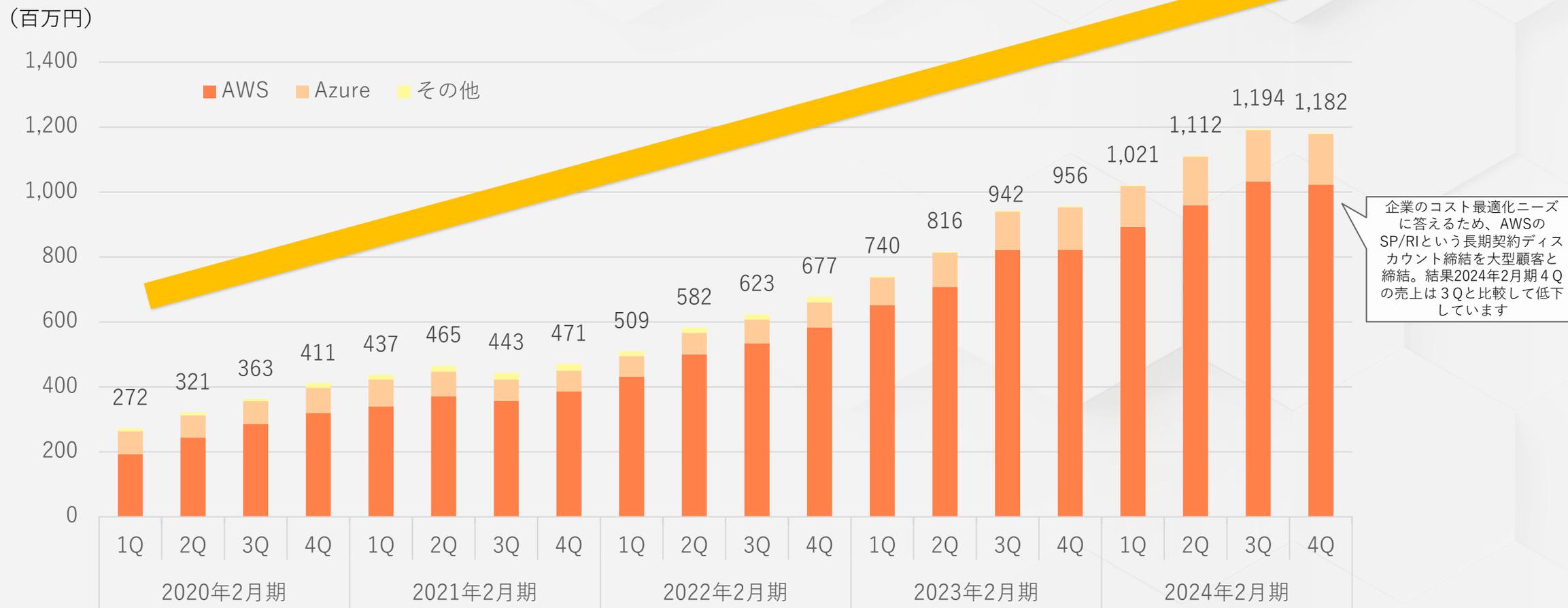
(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱いがあり、売上高が大幅に増えております。

(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。

通期決算概要

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



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

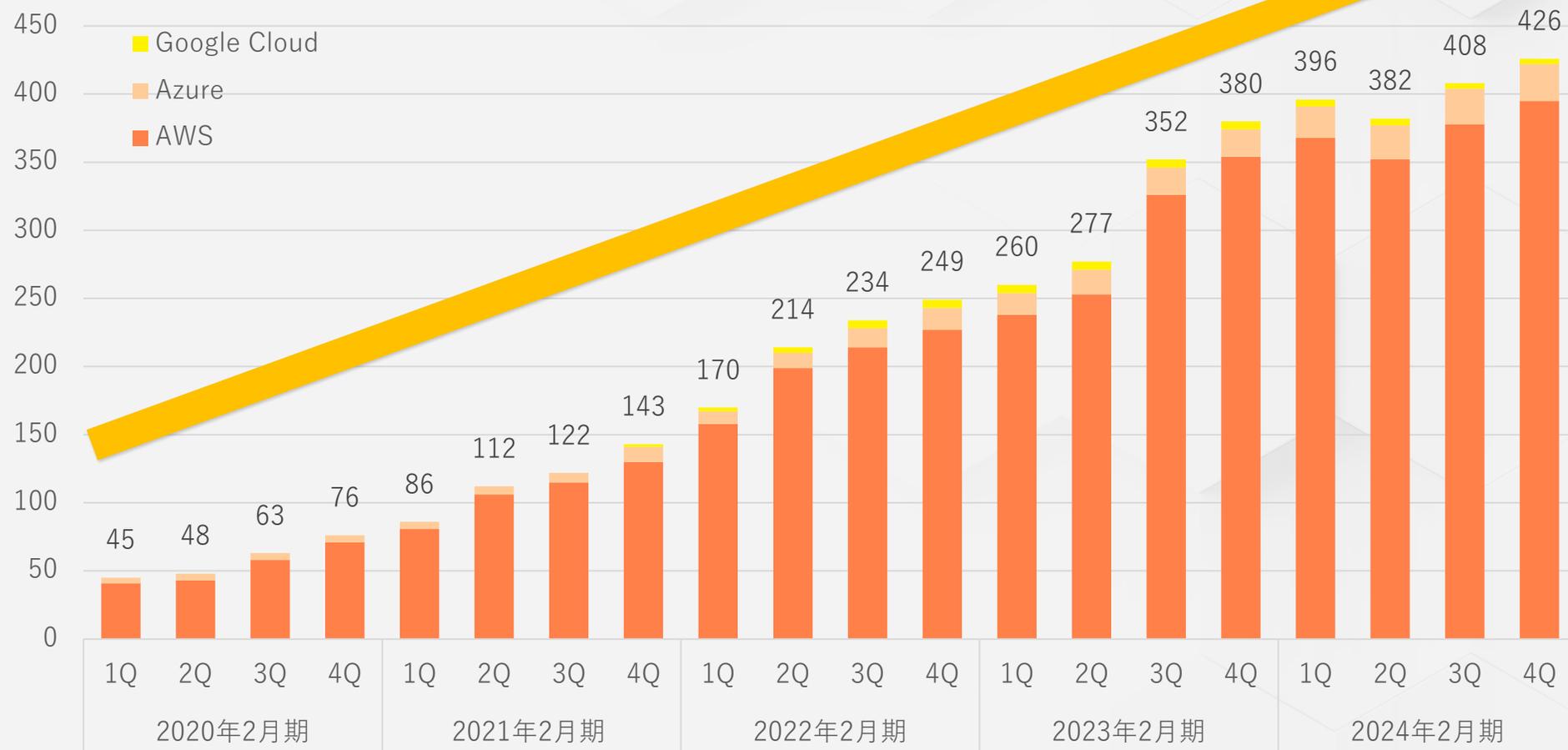
(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

通期決算概要

クラウドライセンスリセール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推移

(アカウント数)

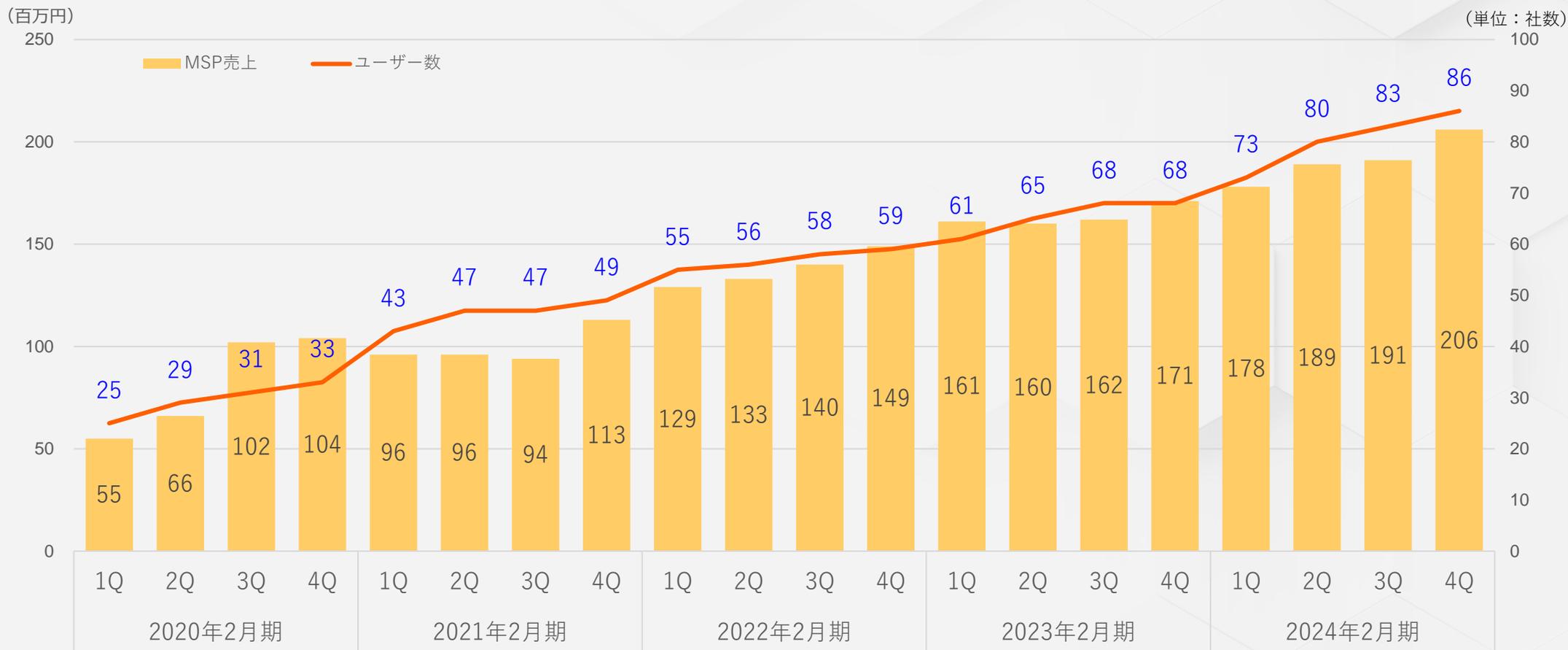


(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

通期決算概要

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。

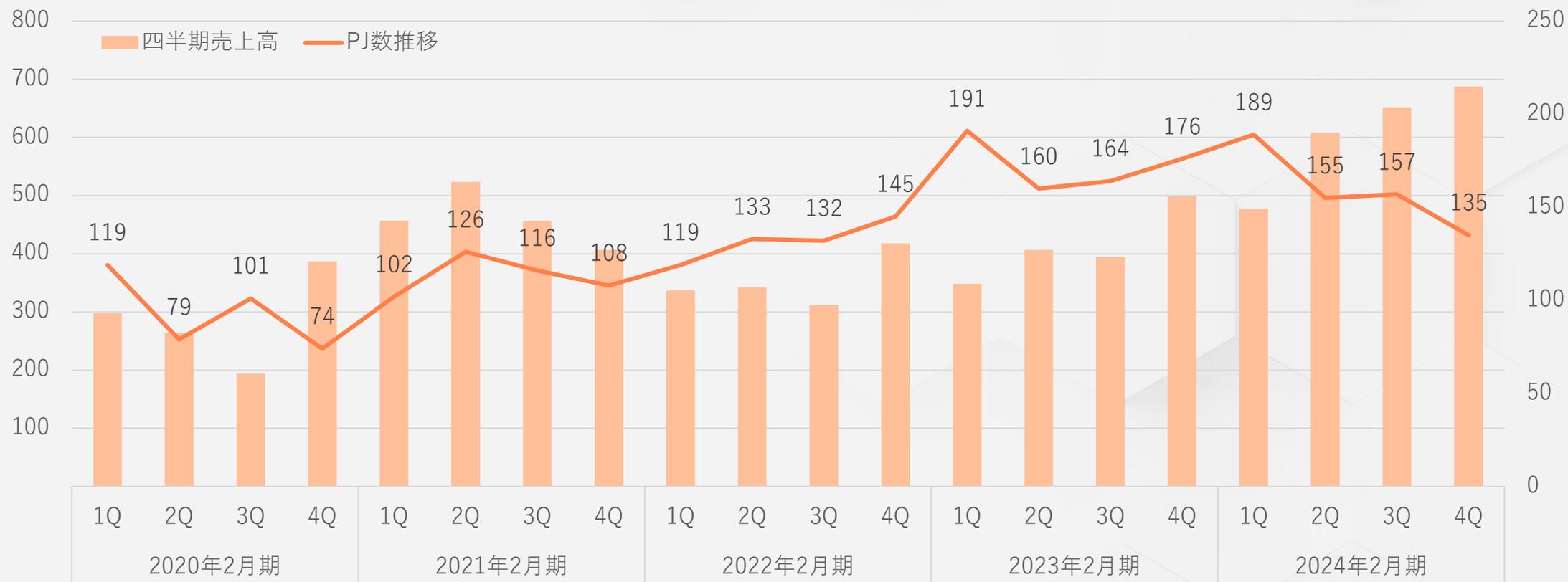
通期決算概要

クラウドインテグレーション受注件数・売上高の推移

大型案件の獲得もあり、受注件数は減少。一方、売上高は増加基調。

(単位：百万円)

(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。

通期決算概要

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
48.8%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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月期及び2024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

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