

**bluememe**  
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

2025年3月期 第1四半期決算資料

2024年8月14日

# 目次

---

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 事業の特徴と優位性
4. 2025年3月期 第1四半期業績と予想について
5. Appendix

1

# 会社概要

---

bluememe

## BlueMemeの企業理念

### 新たな価値を創造し、常識を変え、文化を進化させる

当社の社名であるBlueMemeは、「光り輝く」という語源をもつ「Blue（ブルー）」と、文化を形成する情報を伝える意伝子を意味する「Meme（ミーム）」という二つの単語から構成されており、これまでの常識に囚われることなく、新しい文化を形成するための新しい価値の創造を目指していくという、強い理念を込めております。

# Blue

光り輝く

ブルー

# Meme

文化を伝える意伝子

ミーム

# BlueMemeのミッション

---

ミッション

最新技術を活用した企業競争力の向上

**次世代型のシステム開発** によるビジネス変革で  
日本企業の **国際的競争力を確保** する

# 会社概要

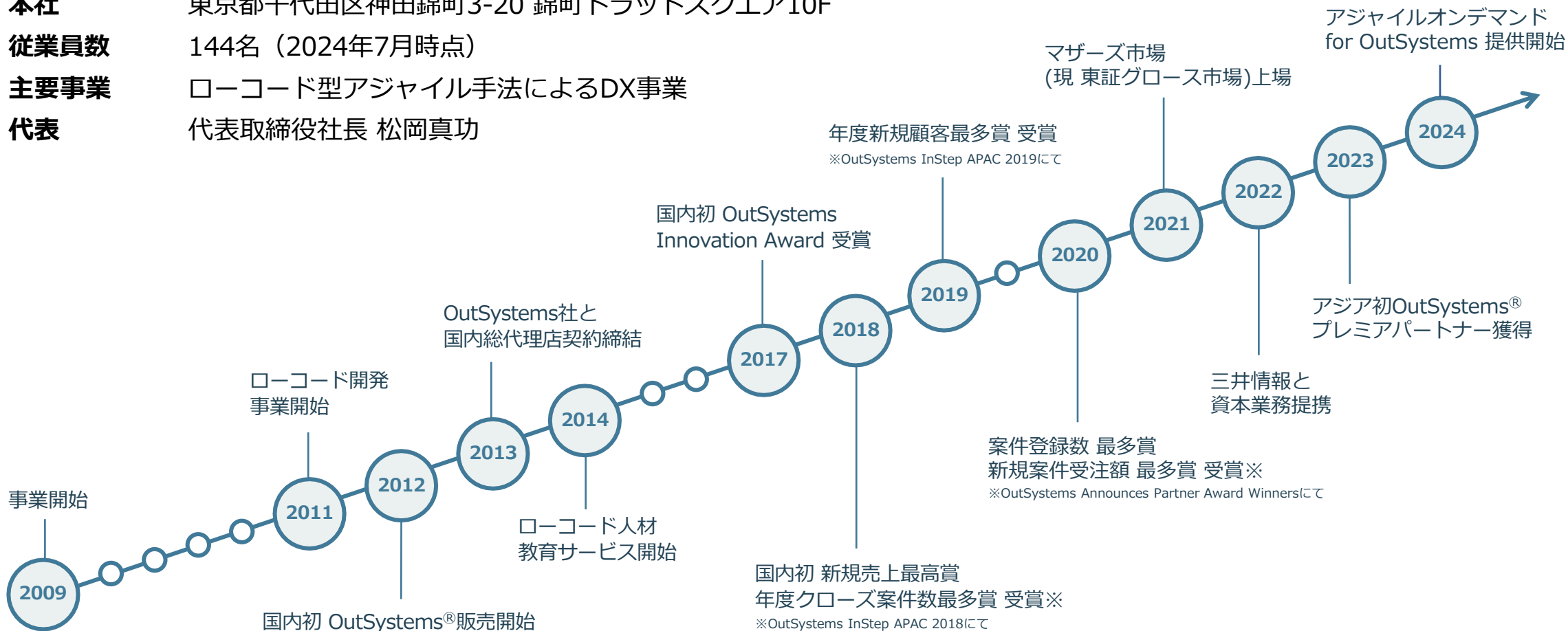
**会社名** 株式会社BlueMeme (ブルーミーム)

**本社** 東京都千代田区神田錦町3-20 錦町トラッドスクエア10F

**従業員数** 144名 (2024年7月時点)

**主要事業** ローコード型アジャイル手法によるDX事業

**代表** 代表取締役社長 松岡真功



## 会社概要

カブシキガイシャブルーミーム

# 株式会社BlueMeme

ローコードを中心に自動化技術を活用した  
次世代型のシステム開発を実現するIT企業



## 松岡 真功

代表取締役社長

ネット証券、外資系ERPベンダー、外資系システムベンダーにて、エンジニアリングとコンサルティングに従事。  
2009年にBlueMemeで業務開始。業務システムのコンサルティング事業開始後、ローコードによる業務システム開発の実現を積極的に推進。2010年6月より現職。



## 所在地

東京：千代田区神田錦町  
福岡：福岡市博多区博多駅前  
熊本：熊本市西区春日  
沖縄：浦添市港川



## マネジメントチームの紹介



### 宮脇 訓晴

#### 取締役

大手シンクタンクにてコンサルティングに従事。合わせて、住宅ローン専門金融機関におけるマネジメントに従事。  
2022年にBlueMemeに入社し、執行役員 技術本部長兼サービスデザイン部長を経て、2023年6月より現職。



### 辻口 真理子

#### 取締役

大手シンクタンクにてJavaを用いた業務アプリケーションの開発に従事。2010年にBlueMemeに入社し事業立ち上げに従事。プロフェッショナルサービス部長、執行役員 コーポレートセールス部長、取締役 コーポレートセールス部長を経て、2018年2月より現職。



### 朱 未

#### 取締役

組込み系、外資系ソフトウェアベンダーにて、ソフトウェア開発に従事。2010年にBlueMemeに入社し、アーキテクトとして、当社の研究開発及び技術全般を主導。  
執行役員 プロフェッショナルサービス部長、取締役 プロフェッショナルサービス部長を経て、2018年2月より現職。



### 市川 玲

#### 取締役

外資系ERPベンダー、外資系コンサルティングファームにて、コンサルティングに従事。2010年にBlueMemeに入社し事業立ち上げに従事。  
コーポレートセールス部長、執行役員 プロフェッショナルサービス部長を経て、2020年10月より現職。



# 2

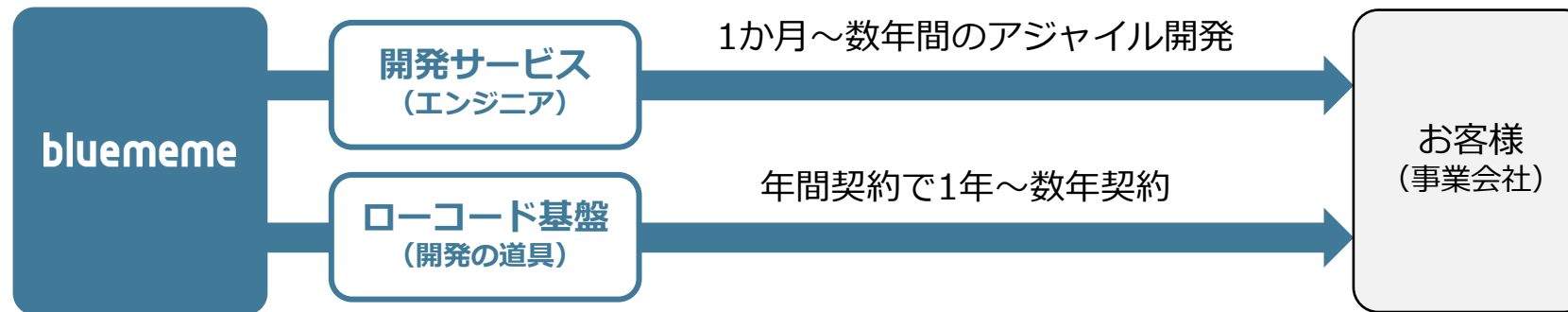
## 事業概要

---

bluememe

## BlueMemeの主要事業：業務システムの開発サービス

- 「ローコード型アジャイル手法」を用いた業務システムの開発サービスを中堅・大手の事業会社向けに提供
- BlueMemeが開発する業務システムは、販売管理や生産管理、倉庫管理等の企業活動の中心となるシステムが中心
- 独自に開発した「ローコード型アジャイル手法」を用いることで安定した人材確保とシステム開発コストの削減を実現



### アジャイル手法により開発コストを抑制

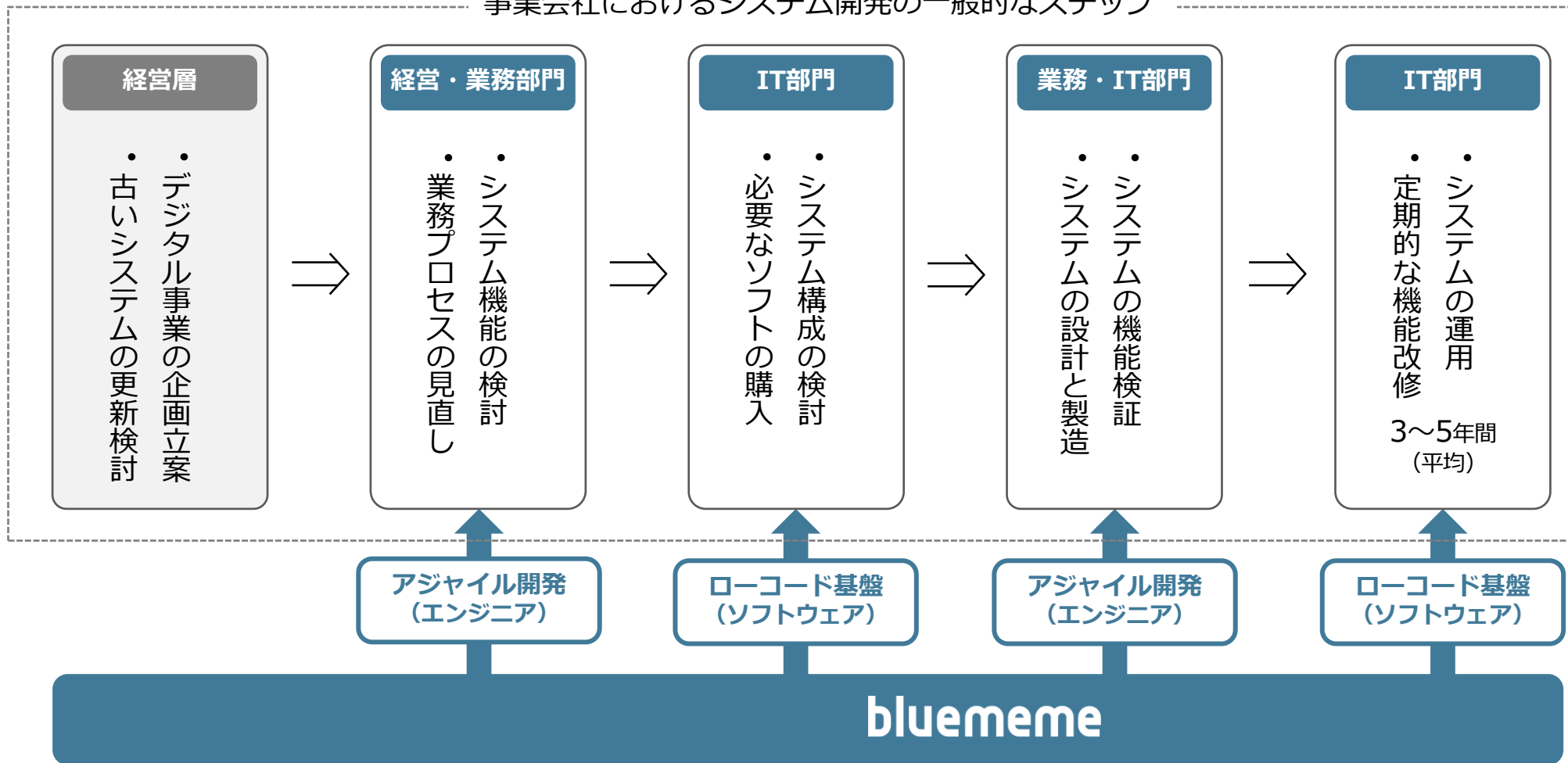
- 失敗するリスクが減る
- 必要なものを必要なときに作れる
- システム開発に必要な道具が減る

### ローコードの活用により人材確保が容易

- 少人数でシステムを開発できる
- 必要なIT人材を短期間で育成できる
- 自社でIT人材を育成できる

# ビジネスの流れ

事業会社におけるシステム開発の一般的なステップ



# ローコード・ノーコード開発市場の拡大

- AI等のテクノロジーの発展により技術革新がより身近になり、テクノロジー中心で社会問題を解決する価値観へ変化すると予測
- 世界および国内のローコード・ノーコード開発市場における規模の推移と予測から、2030年には約9.4倍の市場規模に達すると予測

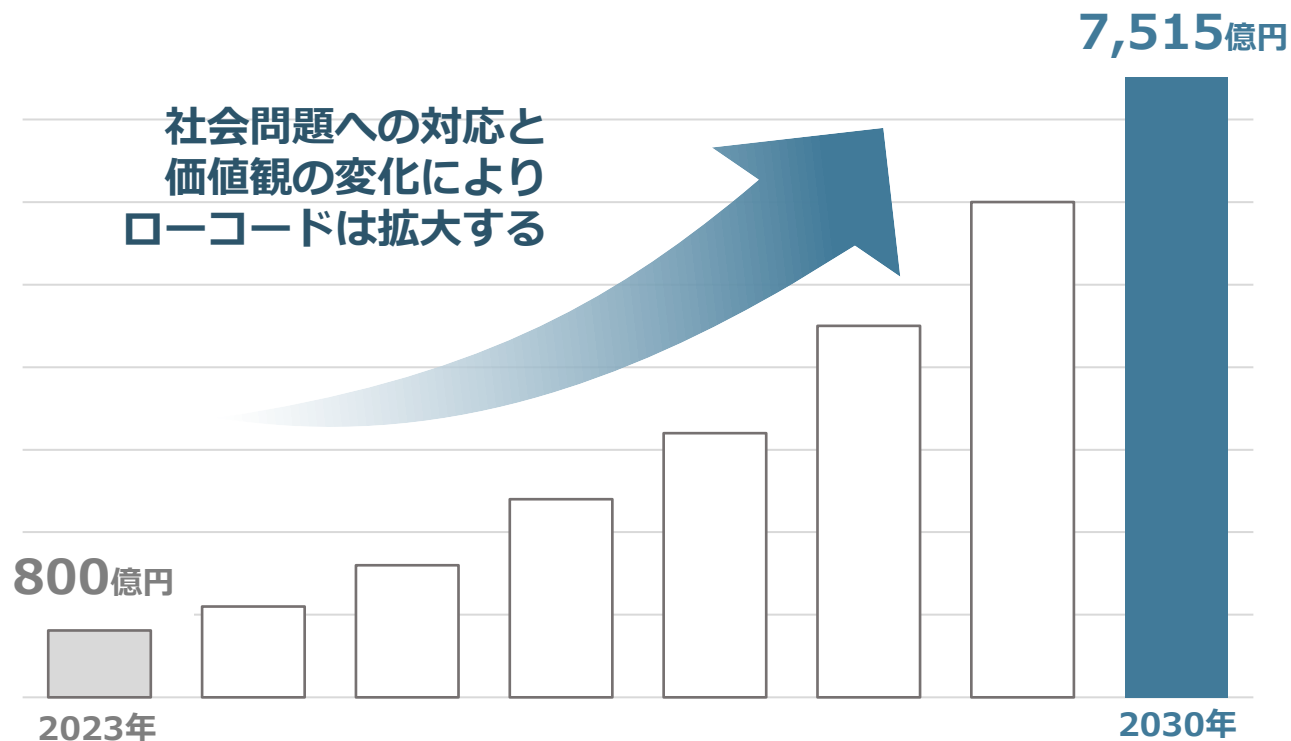
## 主な社会問題

- 日本のGDPの低迷
- IT人材の不足
- 企業によるIT人材育成が困難

## 価値観の変化

- 予測できない社会変動への対応が必要
- AI等で発展で技術革新が身近に

社会問題への対応と  
価値観の変化により  
ローコードは拡大する



出典：ITR「ITR Market View:ローコード/ノーコード開発市場2024」より当社作成  
Low Code Development Platform Market Size & Share (psmarketresearch.com) より1ドル150円換算で当社作成

# IT業界におけるポジショニング

- アジャイル手法とローコードを用いることで、リスクの高い大規模なシステムにおいても「高品質なシステム」の開発を実現
- 業務を分析した後に「コスト最適化構造設計」を行うことで、システム開発と運用のコストの削減を実現

	システム規模	開発手法	業務分析 業務設計	コスト最適化 構造設計	システム 要件定義	設計・製造 テスト	運用・保守
総合コンサル	中～大	ウォーターフォール	サービスを提供	×	サービスを提供		×
大手システム インテグレーター			サービスを提供	×	サービスを提供		
<b>bluememe</b>		<b>ローコード型 アジャイル手法</b>	<b>ワンストップで システム開発に関するサービスを提供</b>				<b>内製化を 支援</b>
エンジニア派遣 システム開発会社	小～中	ウォーターフォール及び 従来型アジャイル手法	×	×	サービスを提供		

# 3

## 事業の特徴と優位性

---

bluememe

# 企業がシステム開発の委託先決定の際に重要視する項目

- 多くの企業は予測できない社会環境の変化に対応するために、様々な技術を活用した「継続的な業務改革」が重要
- システム化による業務改革を実現するには「業務を理解できる技術者」との円滑なコミュニケーションが必須





# BlueMemeの理解力：豊富な開発実績に基づくコミュニケーション力

## 情報・通信業

購買データ分析用マスターデータ抽出システム  
 社内管理システム  
 サービス監視システム  
 購買システム  
 代理店向け受発注システム  
 監視システム  
 出荷管理システム  
 VRコンテンツ管理基盤  
 原価管理システム  
 入退出管理システム  
 トレーニング受講管理システム  
 テナント管理システム  
 タスク管理ポータルシステム  
 クラウドソーシングサービス基盤  
 クラウド型販売管理システム  
 代理店向け販売管理システム  
 回線契約管理システム  
 ICカード在庫管理システム  
 人事評価システム  
 販売管理システム  
 稟議システム  
 受注管理システム  
 配車管理システム  
 販売管理システム  
**製造業**  
 生産工程予実管理システム  
 生産・調達管理システム  
 成果物管理システム

販売管理システム  
 契約管理システム  
 受発注管理システム  
 社内業務システムのモバイルアプリ化  
 パートナー向け業務支援システム  
 代理店向け業務支援システム  
 社内承認基盤  
 予算管理システム  
 工作図管理システム  
 製品情報管理システム  
 マスタ管理システム  
 代理店向け販売管理システム  
 EXCEL/ACCESSアプリのクラウド化  
 資産管理システム  
 障害管理システム  
 マスタデータ管理基盤システム  
 見積仕様検討依頼システム  
 車両日報管理システム  
 カーシェアリングシステム  
 出荷ラベル作成システム  
**サービス業**  
 派遣業務管理システム  
 派遣スタッフ管理システム  
 販売管理システム  
 コンシューマ向けモバイルアプリ  
 顧客・従業員管理システム  
 クラウドソーシング基盤  
 サービスマッチングシステム  
 警備業務システム

人事管理システム  
 社内業務システム  
 ツアー情報検索システム  
 自社サービス管理システム  
 治験業務管理システム  
 棚卸システム  
 基幹システムのリプレイス

## 建設業

建築工事管理システム  
 Notesマイグレーション  
 予実管理日報システム  
 経費精算システム  
 社内向け稟議管理システム  
 社内業務システム  
 駐車場管理システム  
 事故防止支援システム

## 商社

成約管理システム  
 販売管理システム  
 社内ワークフロー基盤  
 Notesマイグレーション  
 顧客情報管理システム

## 卸売・小売・飲食業

ECサイト向け販売管理システム  
 各種DBデータを利用した簡易BIツール  
 従業員管理システム  
 受発注管理システム  
 社内業務システム

POS連携業務管理システム  
 人事情報連携基盤  
 プロジェクト管理システム  
 店舗向け業務支援システム  
 代理店向け販売管理システム  
 顧客管理システム

## 金融・保険業

代理店向けポータルサイト  
 Notesマイグレーション  
 営業支援システム

## 医療・福祉

医療情報プラットフォーム開発

## 不動産業

社内業務システム  
 代理店向けポータルサイト  
 契約管理システム  
 生産管理システム  
 請求システム  
 調達管理システム  
 プロジェクト管理システム  
 調達管理システム  
 ナレッジデータ管理システム  
 社内向けグループウェアシステム  
 仲介管理システム

## 専門サービス業

ビジネスマッチングシステム  
 社労士ポータルシステム  
 企業価値計測システム

## 電気・ガス・熱供給・水道業

監視システム  
 社内業務システム  
 販売管理システム

## 運輸業

倉庫管理システム

## 教育・学習支援業

来場者用アンケートアプリケーション  
 オンライン講習システム

## 情報・広告業

売上管理システム

## 農林・水産業

販売管理システム

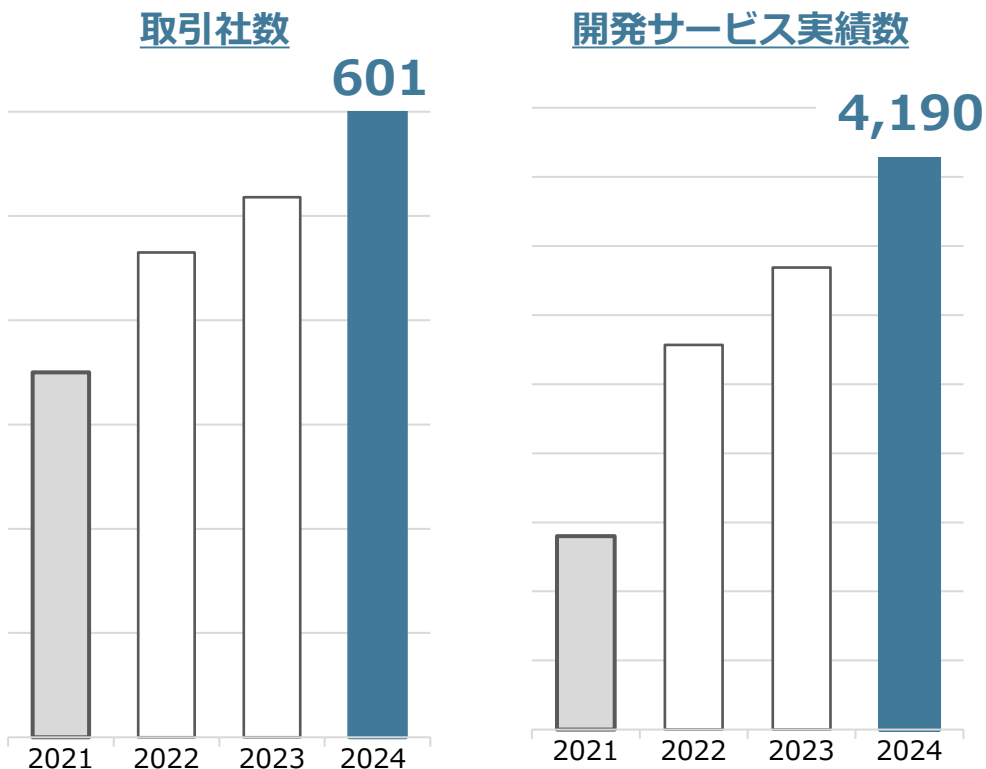
## 官公庁・地方自治体

地方自治体基幹業務システム

業界・業種に  
 依存しない  
 豊富な開発実績に  
 基づくノウハウ

# BlueMemeの技術力：ローコード領域において全世界で最上位の評価

- 今後の業務システムの開発の6割はローコードによって作られると予測されており、ローコード需要は全世界で拡大
- ローコードで大規模なシステムを開発するには、従来型のシステム開発とは異なる手法と技術力が必要



※2024年5月時点

## BlueMemeはアジア初となる OutSystems® プレミアパートナーに認定

- OutSystems® のパートナー制度の最上位
- 高い技術力を持つ企業のみが認定
- 技術力だけではなく製品企画力も評価対象

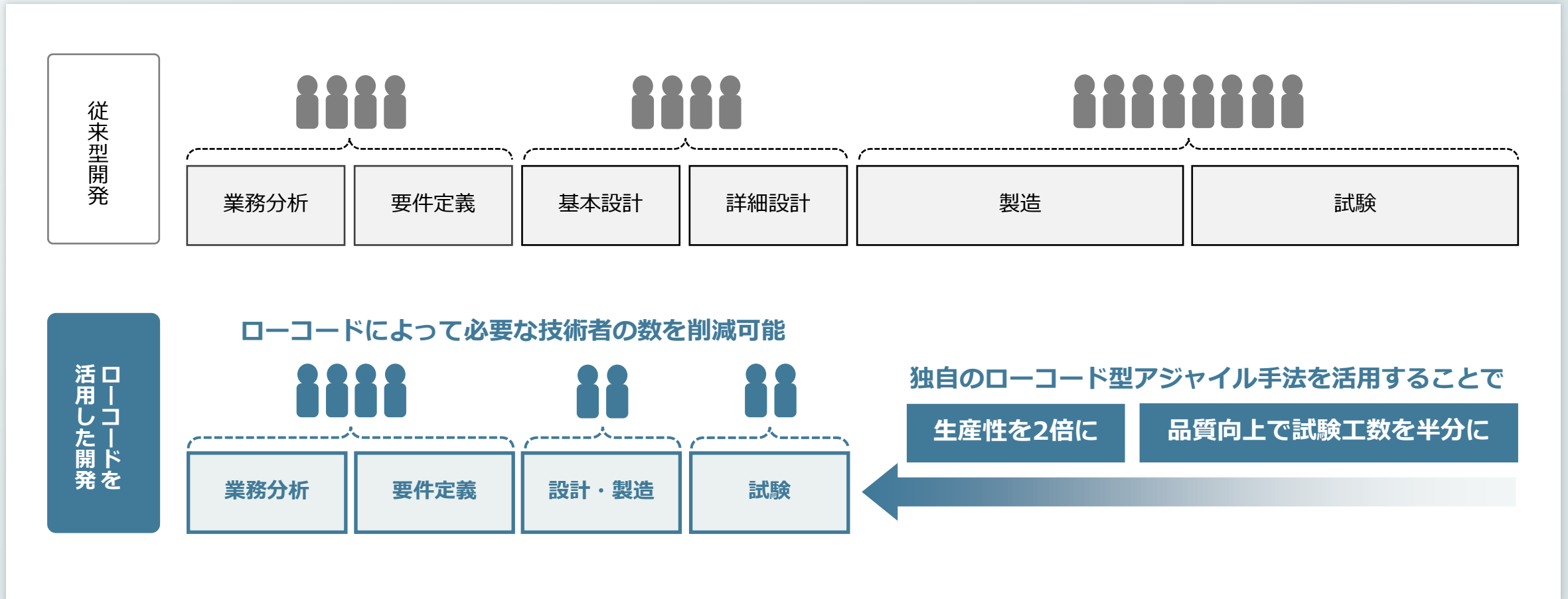


Customer Reviews

4.7 ★★★★★

# BlueMemeのコスト：ローコードを最大限に活用して開発コストを抑制

- BlueMemeが独自に開発したローコード型アジャイル手法を活用することで開發生産性を2倍以上に高めることが可能
- ローコードは「プログラミングの自動化」を実現できるため、システム開発に必要な技術者の数を大幅に削減



# BlueMemeの対応力：企業内に内製化チームを構築することで迅速な対応

- 不具合の修正や新規機能追加を迅速に行うには、システム開発を社内で実施できる内製化チームの構築が必須
- BlueMemeの開発サービスにおいて業務システムの開発ノウハウを提供することで「内製化チーム」の構築を支援

従来型のシステム開発の場合  
開発を委託する業者とのやり取りが長期化しやすい

やり取りの長期化



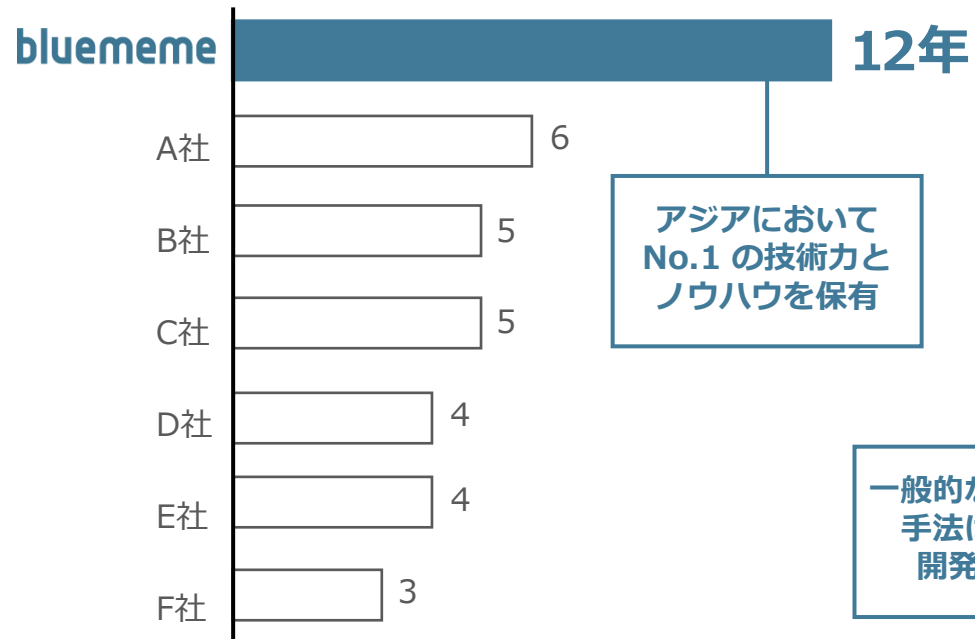
BlueMemeの開発サービスで内製化チームを構築した場合  
手間のかかる契約処理を行うことなく迅速な対応が可能



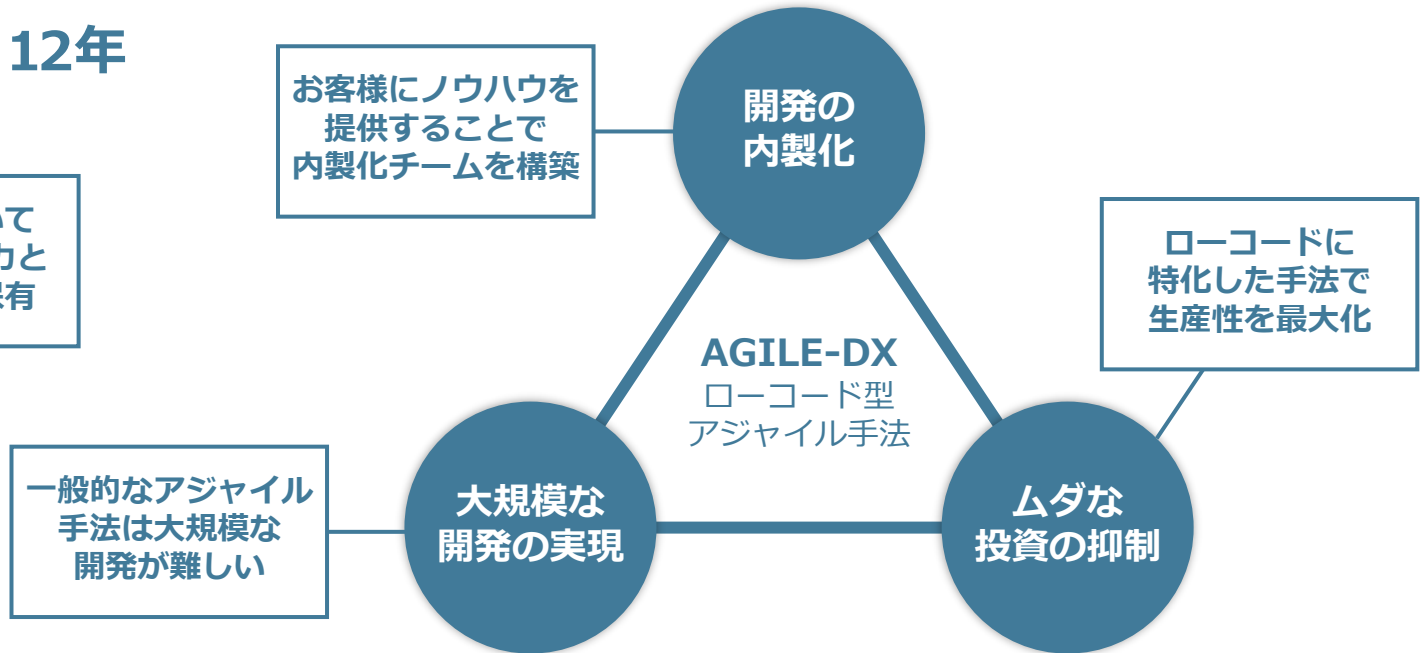
# ローコード開発市場の参入障壁

- BlueMemeはOutSystemsと呼ばれるローコード技術を日本国内で初めて導入し、大規模システム向けのローコード市場をけん引
- ローコード型アジャイル手法は、一般的なアジャイル手法では難しい大規模システムの開発やシステム開発の内製化を実現

国内におけるOutSystems正規代理店の実績

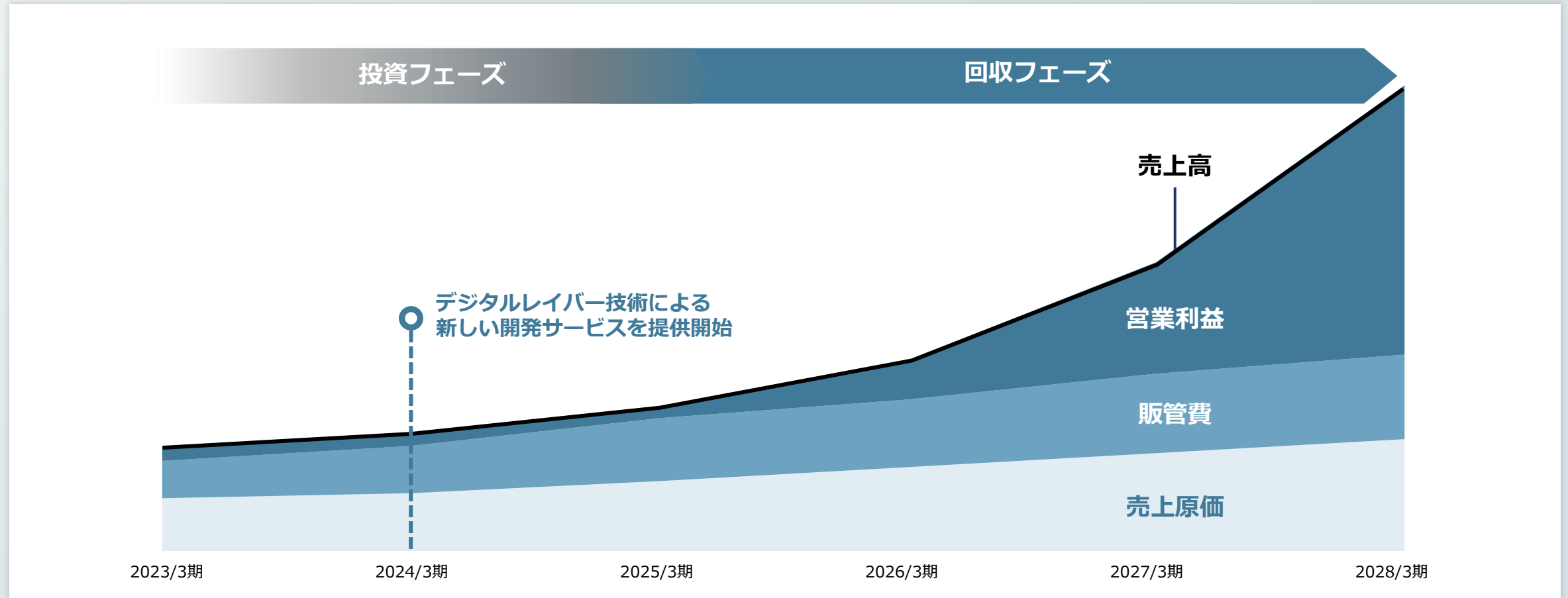


BlueMeme独自のローコード型アジャイル手法



## 収益構造のイメージ

- 当面は投資フェーズと位置づけ、システム開発に必要なエンジニアを更に削減できる「デジタルレイバー技術」の開発を推進
- 回収フェーズではデジタルレイバー技術の効果で原価の伸びが抑制し、パートナーシップによる間接販売の増加で売上高が拡大



# 4

## 2025年3月期 第1四半期業績と予想について

---

bluememe



# 2025年3月期 第1四半期連結 決算ハイライト

- 売上高は、主にライセンスにおける前期末の駆け込み需要の反動と過年度修正分による減少が影響し、対前期比15.8%減少
- 2024年6月末時点の受注残高についても過年度修正の影響により減少し、4.9億円で着地

	2025/3期 1Q	2025/3期 計画	対前年同期比	進捗率
期末受注残	4.9億円	9.0億円	92.9%	-
売上高	5.1億円	31.0億円	84.2%	16.7%
プロフォーマ EBITDA	0.1億円	4.2億円	13.4%	3.5%
営業利益	-0.4億円	2.5億円	-53.8%	-

## 当四半期の状況

- OutSystemsライセンスの値上げの影響もあり、1Qの受注は軟調
- プロフォーマEBITDAは、売上および営業利益と同様に軟調ではあるが、デジタルレイバー等の研究費は予定通り消化

## 今後の成長性

- デジタルレイバーの実案件での導入を開始
- 大型案件の提案が増えており、受注までの期間が長期化

# 第1四半期連結 営業利益の増減分析

- 人材関連費用や事業開発関連の販管費を期初の予定通り消化したが、売上高が前期比84.2%のため利益が減少

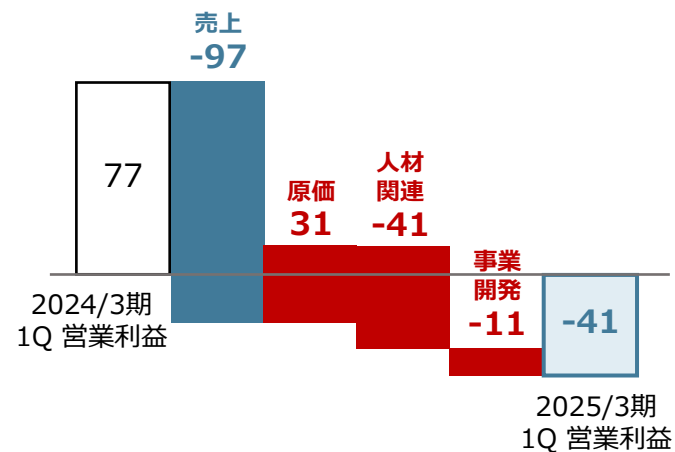
## 営業利益の前年比較

単位：百万円

	2024/3期 1Q	2025/3期 1Q	増減額	前年同期比 増減率
売上高	613	516	-97	-15.8%
営業利益	77	-41	-118	-153.8%
経常利益	78	-47	-125	-160.2%
当期純利益	45	-49	-95	-209.5%

(注) 金額は百万円未満切捨。

## 1Q営業利益の増減分析



## 第1四半期の業績の説明と今後の見通しについて

- 第1四半期の売上高は、主にライセンスにおける前期末の駆け込み需要の反動と過年度修正分による減少が影響し、前年同期比で減収となった。
- 第1四半期末の受注残は前年同期比 -7%となっており、第1四半期の受注獲得は弱かった。マーケティング活動の強化を実施中。
- 大型案件の提案が増加している影響で、案件受注までの期間が長期化していることが主な要因。
- デジタルレイバーを実案件で導入し、効果を検証中。

単位：百万円

	2024/3期 1Q	2025/3期 1Q	増減額	対前期比 増減率
ライセンス	118	60	-57	-49.0%
サービス・トレーニング	495	456	-39	-7.9%

(注) 金額は百万円未満切捨。

## 通期業績予想

- 収益認識基準の変更により、2025年3月期以降に売上計上を予定していた案件の一部を過年度の売上として計上したが、2025年3月期の売上高は従来通りの31億円の達成を目指す
- 中期経営計画の達成に向け戦略的な投資は継続することから、利益額は前期と同水準となる見通し

単位：百万円

	2024/3期 通期累計	2025/3期 通期予想	*ご参考 対前期増減率
売上高	2,506	3,100	23.7%
営業利益	253	250	-1.2%
経常利益	254	250	-1.9%
当期純利益	196	200	1.6%

(注) 金額は百万円未満切捨

# 5

## Appendix

---

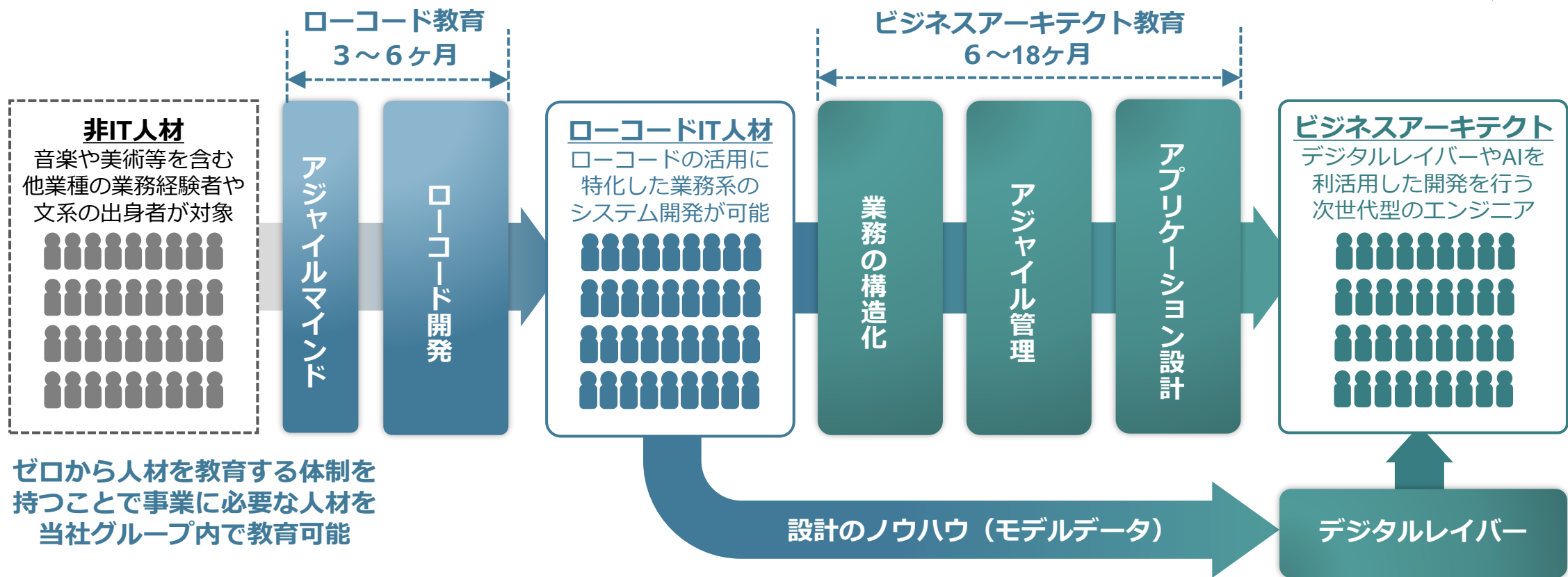
bluememe

# 業務システムの開発は「エンジニアがゼロ」の時代に加速



# 成長ビジョンのコアとなる人材戦略

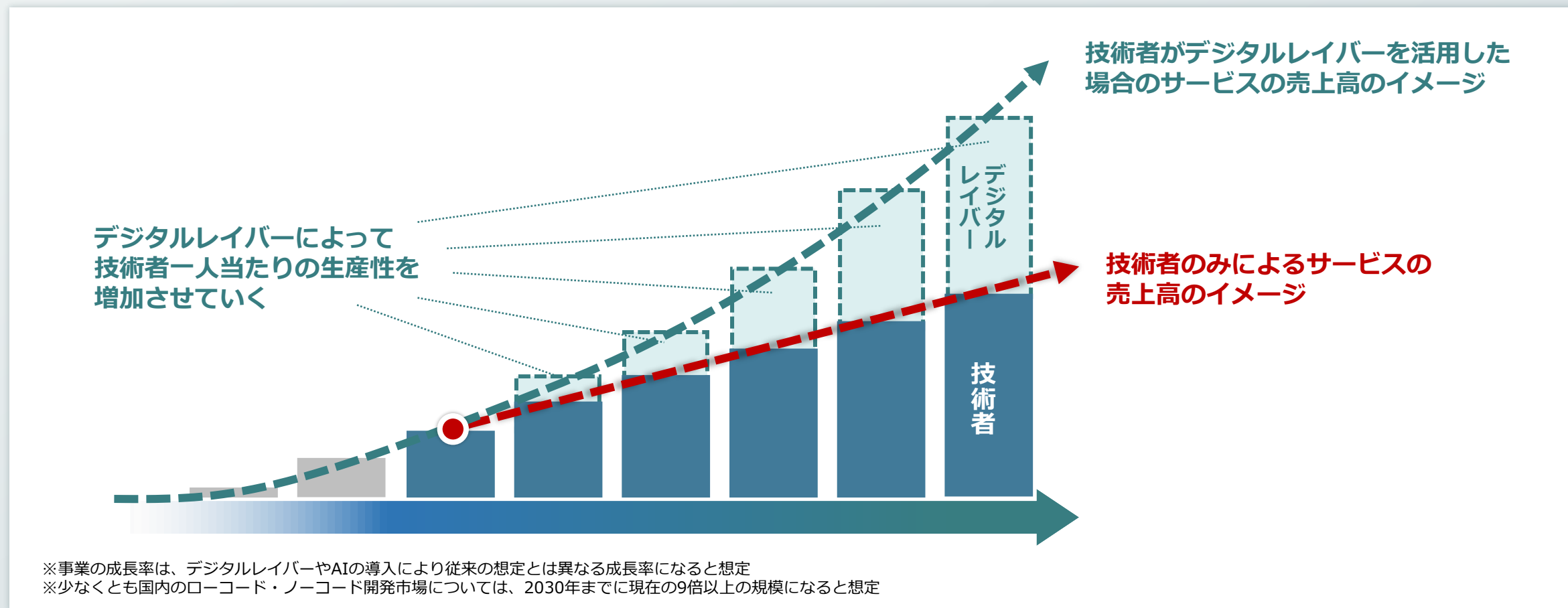
システム開発の領域から顧客企業の事業戦略に貢献するコンサルティング領域へ





## デジタルレイバーによって売上拡大に必要な人材を削減可能

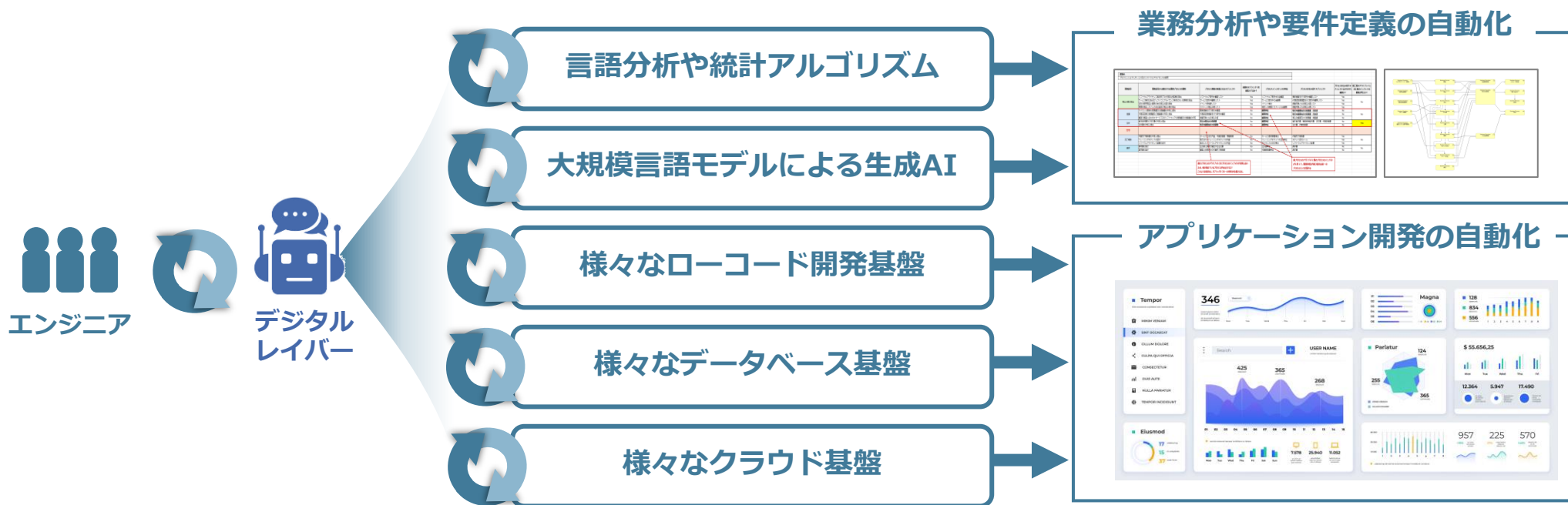
- 開発サービスの売上を向上させるためには「技術者の数」と「技術者一人当たりの生産性」を増やすことが必要
- デジタルレイバーによって「技術者一人当たりの生産性」を倍増させることで売上拡大を狙う



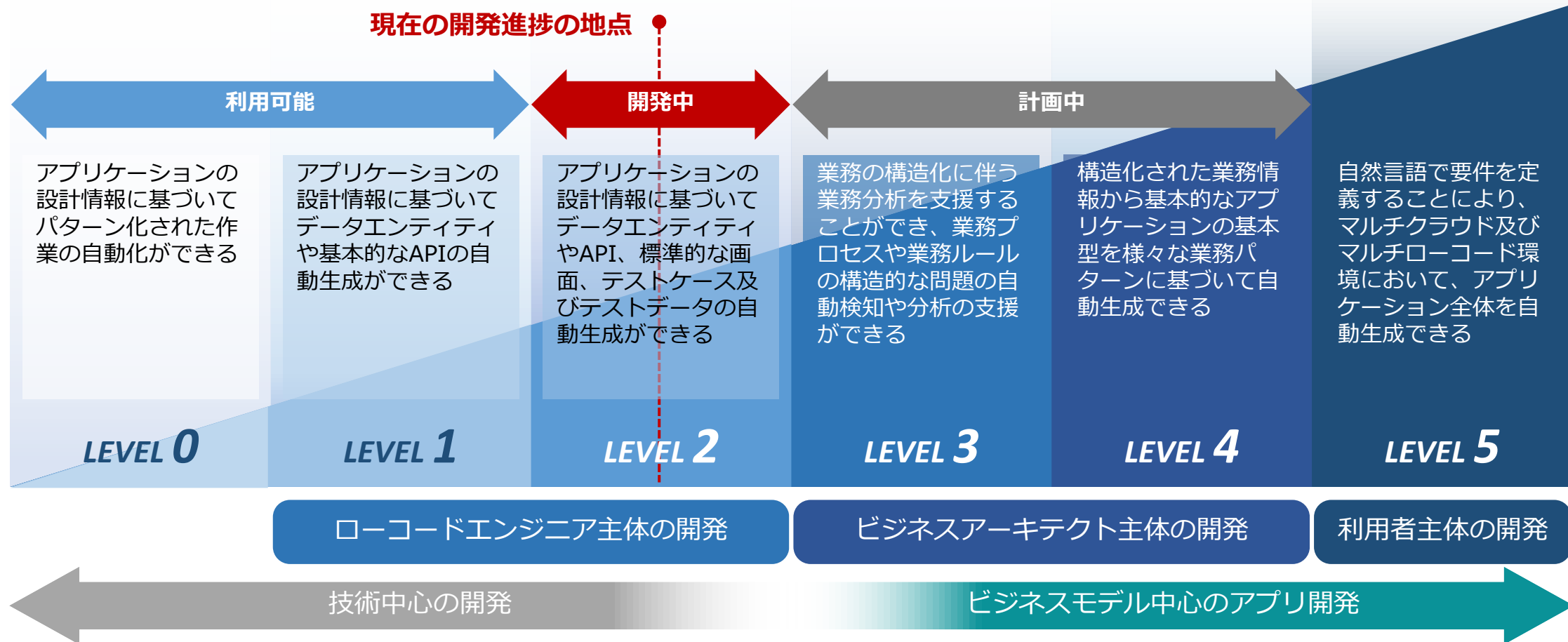
# デジタルレイバーは技術者とAIやローコードの仲介役

- BlueMemeのデジタルレイバーは技術者が生成AIやローコードを効率よく使うためのもの
- 技術者がAIやローコード技術を塚津ための学習コストを削減しつつ、システム開発の生産性を向上させることを目的とする

デジタルレイバーが技術者の代わりに様々な生成AIやローコード技術を使用してシステム開発を支援する

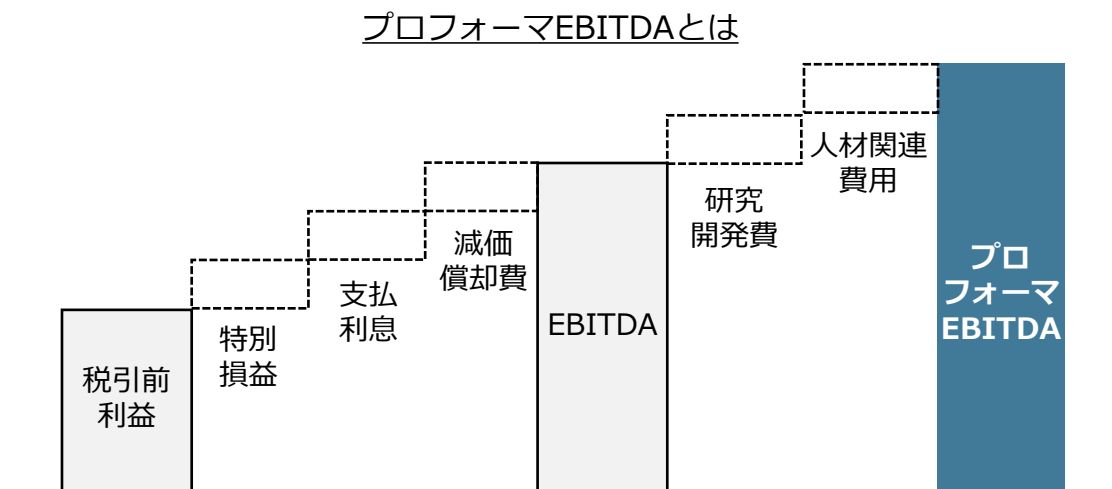
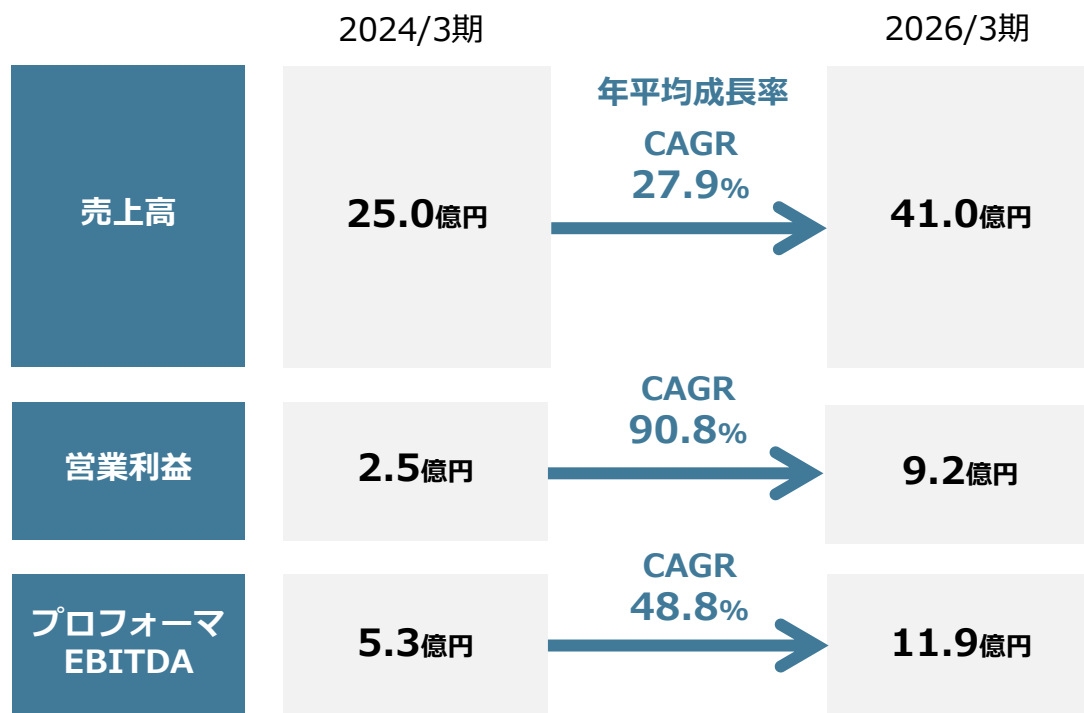


# デジタルレイバーの開発ステージ



## 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 28%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

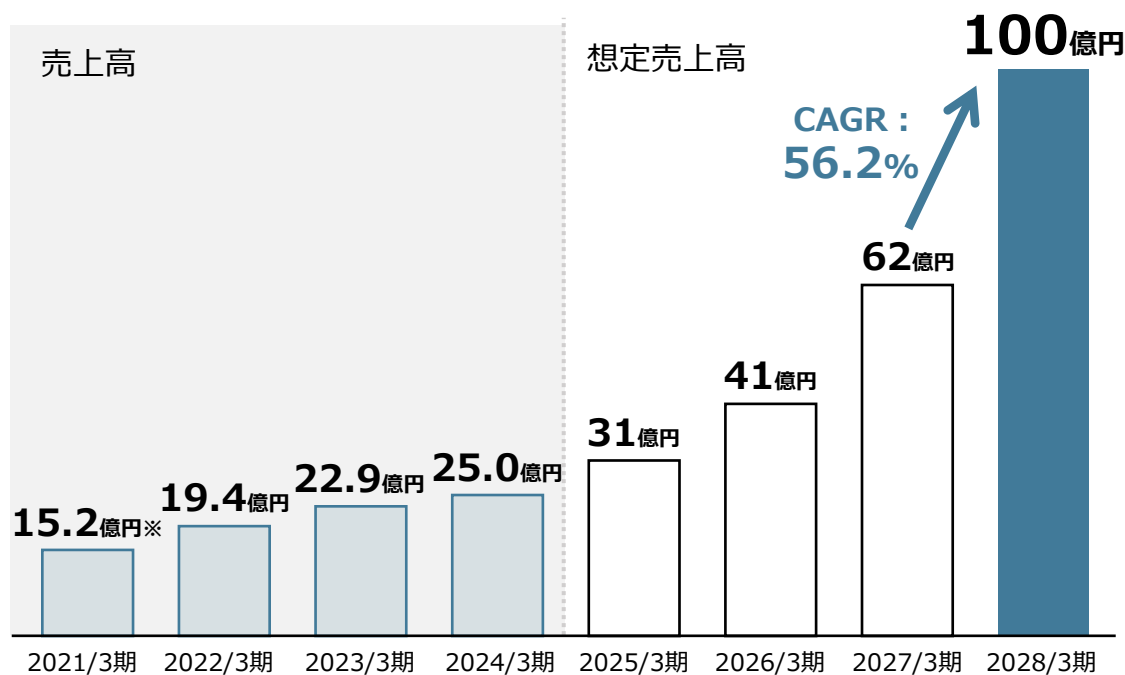


プロフォーマEBITDAとは、税引前利益に、特別損益、支払利息、及び減価償却費を加算し、さらに、デジタルレイバーを始めとする研究開発費、及び、エンジニアの採用・教育コストを加算した、BlueMemeのITサービスデリバリー事業の実力値となる利益水準を示した指標

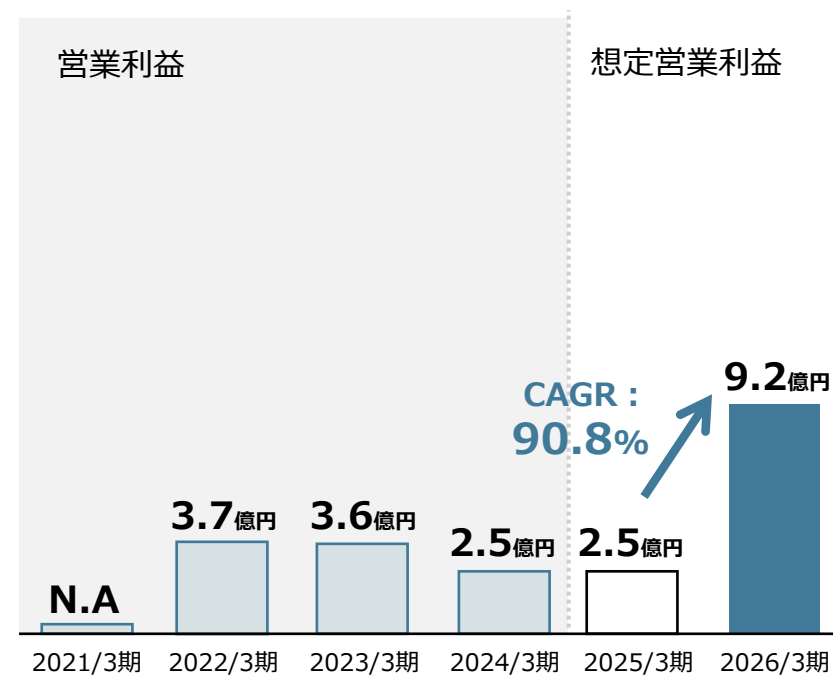
※会計処理の変更や過年度決算の訂正等による中期経営計画への影響はございません。

## 中期経営計画の成長シナリオ

- 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
- デジタルレイバーによる収益構造の変化と間接販売による売上拡大を見込み、2028年3月期で100億円の売上を計画



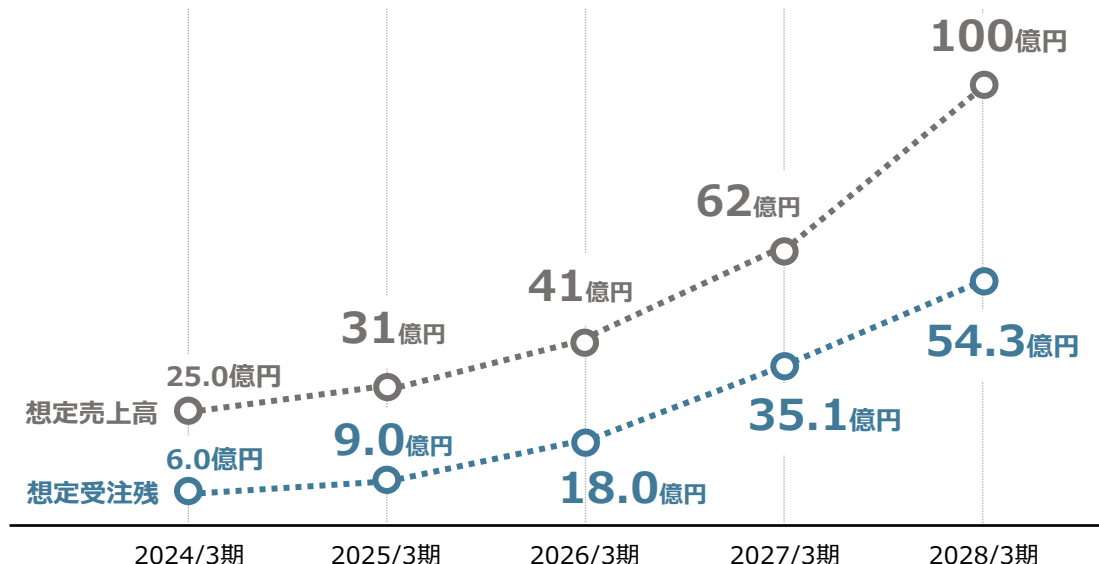
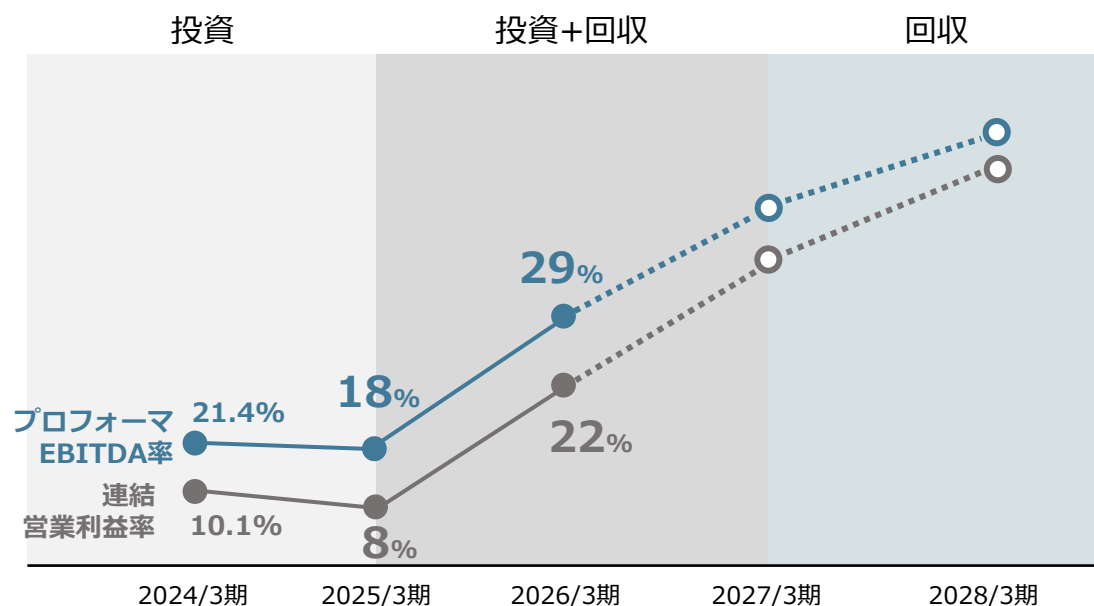
※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の売上高は監査法人のレビューを受けていないため参考値



※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  
 ※2025/3期については、中期経営計画の達成に向け戦略的な投資は継続することから、利益額は前期と同水準となる見通しであり、3.3億円から2.5億円に修正しております。

## 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

※中期経営計画の策定に伴い成長のために管理すべきKPIが変更になったことから、経営指標については、売上高、営業利益率、プロフォーマEBITDA、受注残高に変更