



**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）

2025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（2025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
従業員	184名（2025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

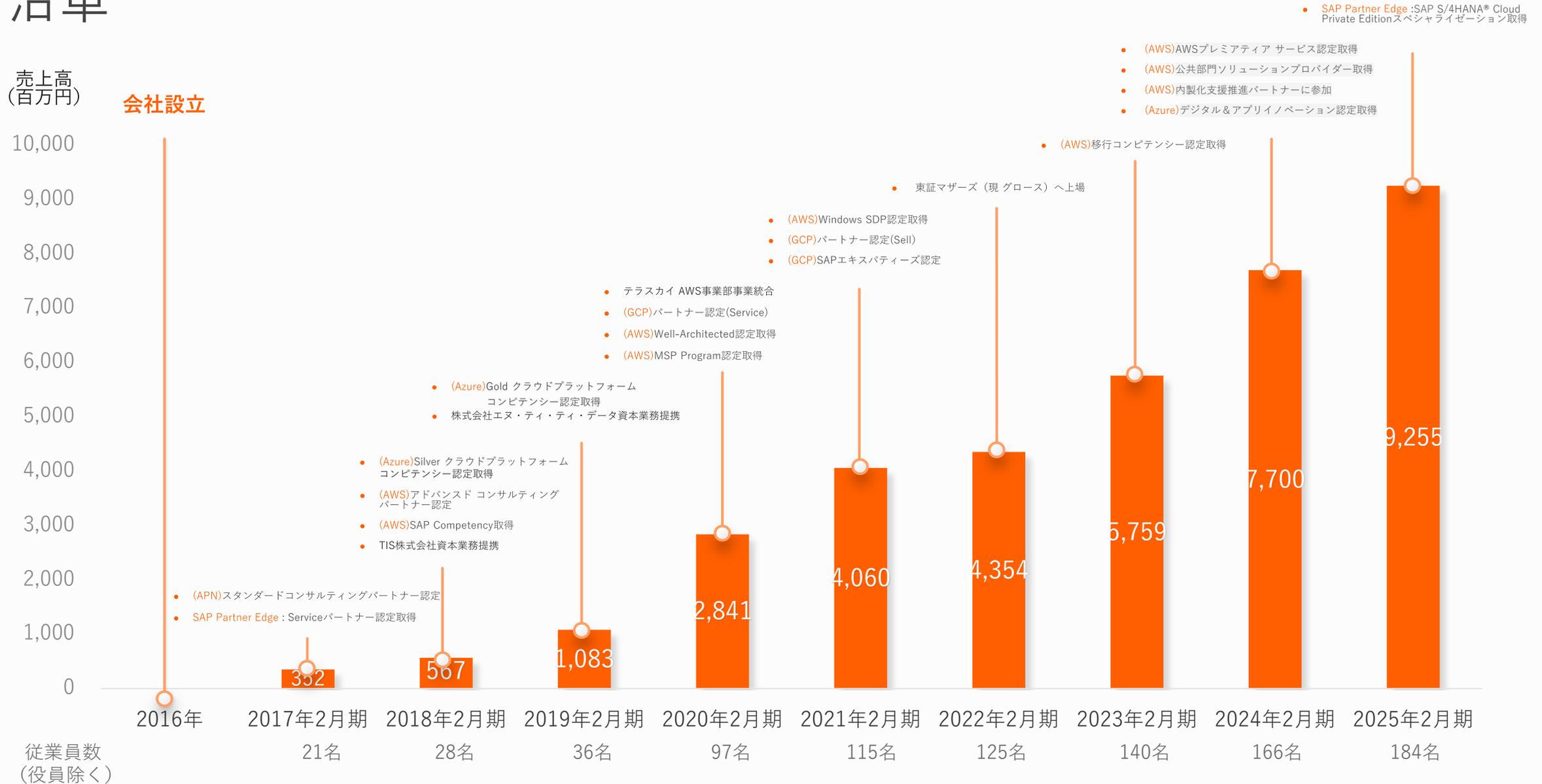


# 経営陣紹介

取締役		代表取締役社長 <b>広木 太</b>	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 <b>田代 裕樹</b>	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 <b>杉山 裕二</b>	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） <b>塚田 耕一郎</b>	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） <b>徳岡 浩</b>	安田生命保険相互保険（現：明治安田生命保険相互会社）入社後、営業、管理部門の管掌役員を歴任、システム子会社の代表取締役社長を務め、退任後、複数の事業会社の社外監査役として従事。2021年に当社社外取締役就任（現任）
		取締役 （非常勤） <b>伊藤 肇</b>	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） <b>宮武 晴明</b>	監査役（社外・非常勤） <b>飯塚 幸子</b> 監査役（社外・非常勤） <b>角田 進二</b>

# 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

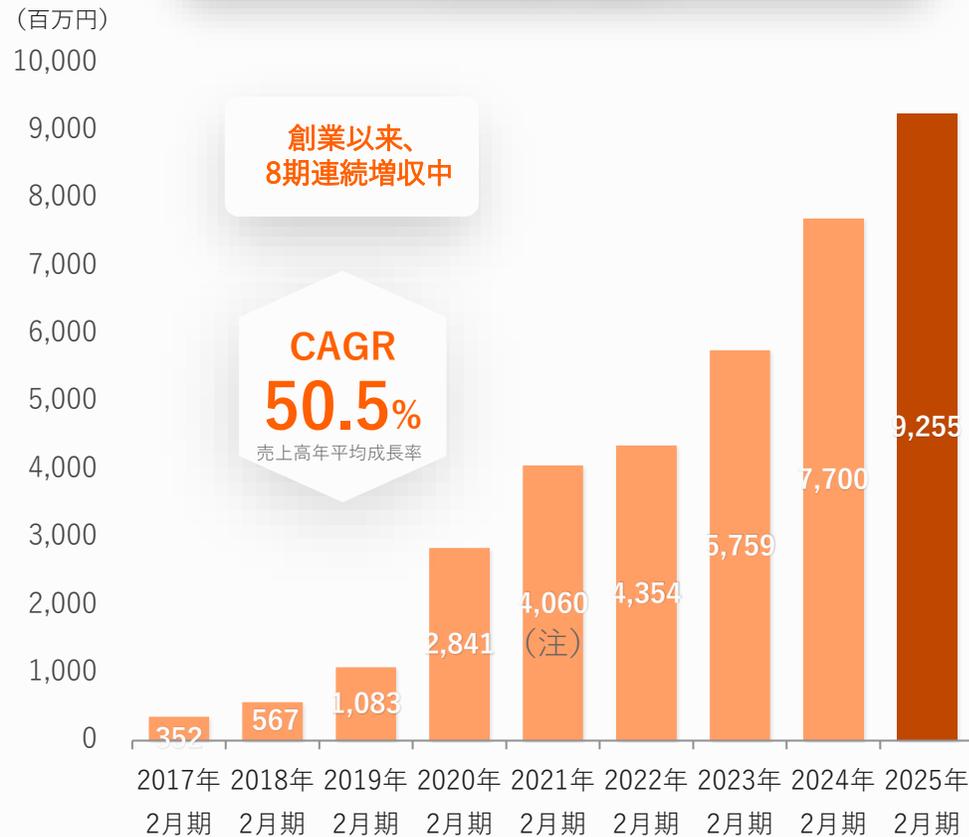
## 沿革



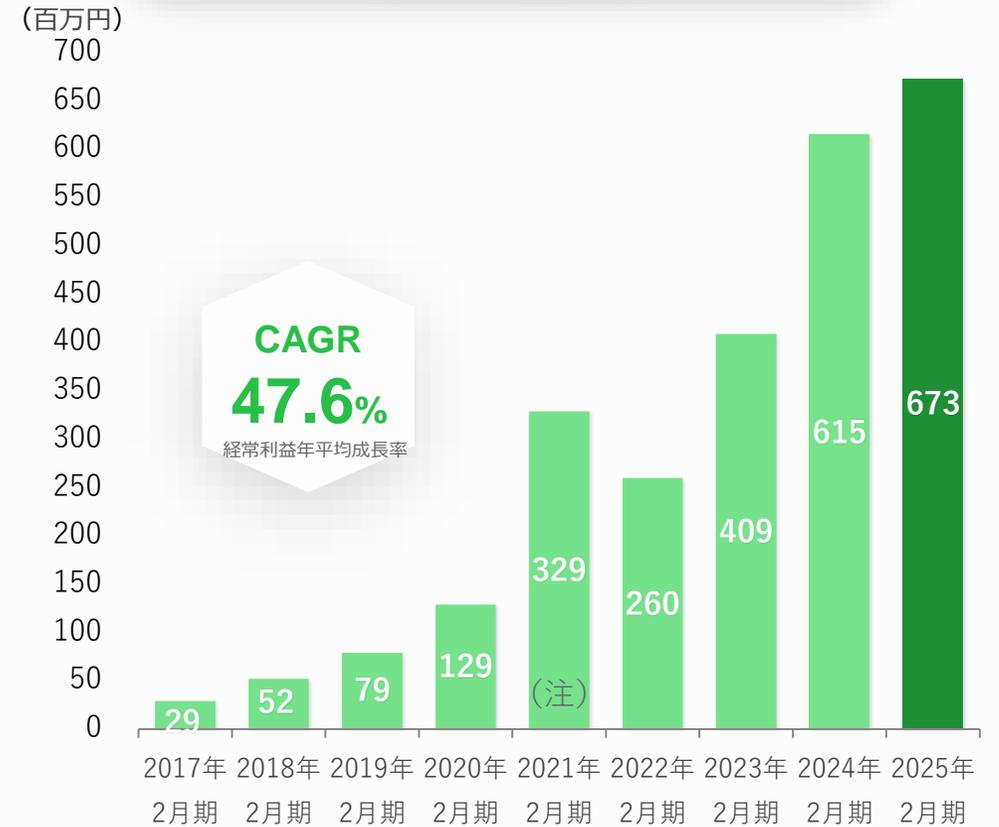
## 業績推移 売上高・経常利益

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2025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

# 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

# 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



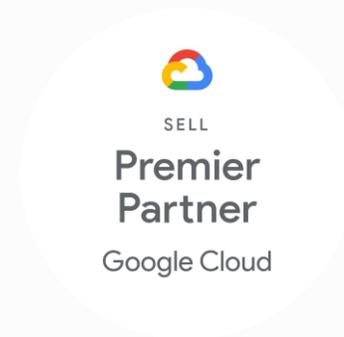
**AWS認定**  
**プレミアティア**  
**サービスパートナー**

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  
公共部門ソリューション  
プロバイダー  
EC2 for Windows Server



**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  
Digital & App Innovation /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**  
**サービスパートナー**

RISE with SAP コンピテンシー  
Advanced  
SAP Business Technology  
Platform コンピテンシー  
Essential

# 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

# 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

# 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



### 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



# 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

26% \*1

28% \*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

63% \*1

58% \*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

11% \*1

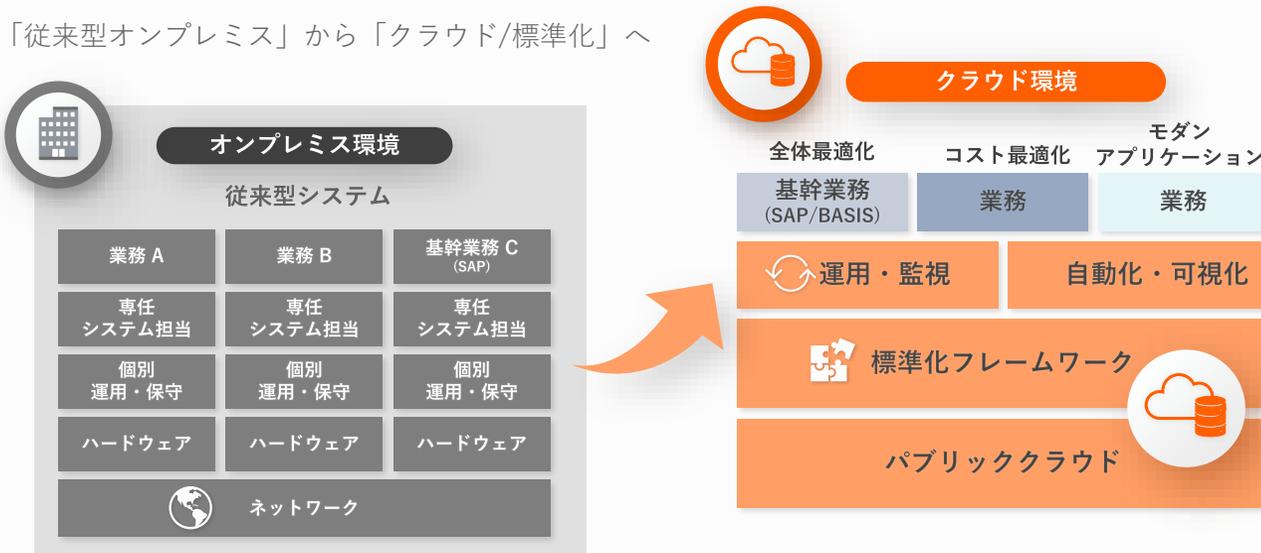
14% \*2

\*1 2025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 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

# 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・モダナイゼーションを推進  
**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レガシーシステム（SAP含む）のクラウド移行を支援していくとともに、クラウド化したお客様のクラウド利活用を推進するためのアプリケーションモダナイゼーションを支援していきます

また、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を拡販しストックビジネス拡大を継続的に実施していきます

## 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

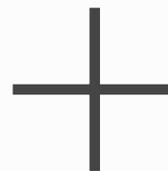


## ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

FinOps  
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)

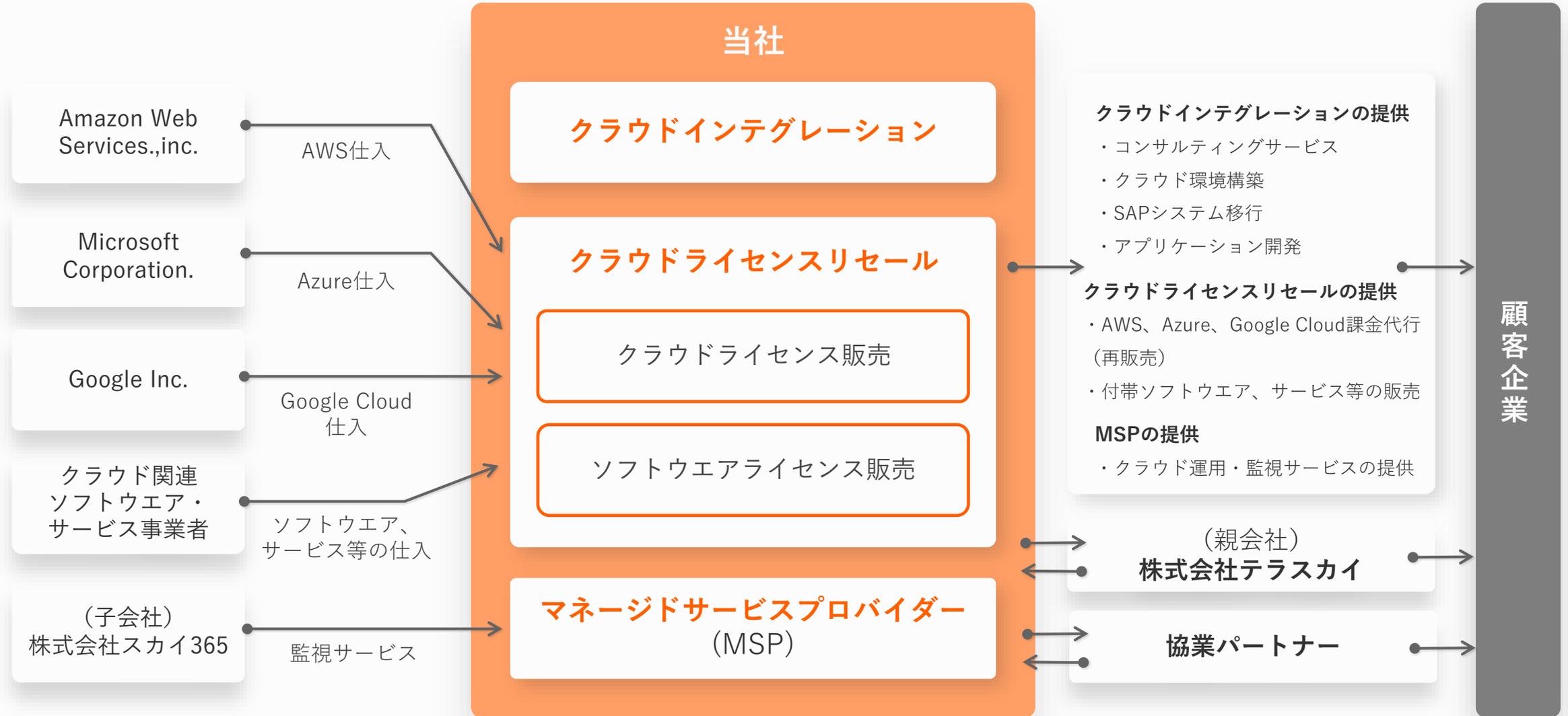
運用・監視サポート  
(クラウド基盤/アプリケーション監視・自動通報  
障害対応/運用支援)

セキュリティサービス  
(Endpoint、WAF、CNAPP、  
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

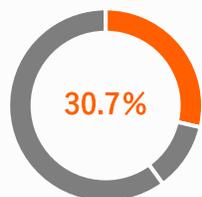
# 事業系統図



# 収益モデル

## 当社

25年2月期の売上割合

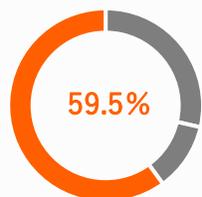


### クラウドインテグレーション売上

(2024年2月期より17.1%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

25年2月期の売上割合



### クラウドライセンスリセール売上

(2024年2月期より22.2%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

25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

(2024年2月期より18.2%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

### 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

85.4%

(親会社)

株式会社テラスカイ

6.4%

協業パートナー

8.2%

顧客企業

# 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

# 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 21 Oct 2024

Table 1. Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2022-2023 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2023 Revenue	2023 Market Share (%)	2022 Revenue	2022 Market Share (%)	2022-2023 Growth (%)
Amazon	54,648	39.0	48,123	39.9	13.6
Microsoft	32,197	23.0	25,889	21.5	24.4
Google	11,454	8.2	9,072	7.5	26.3
Alibaba Group	11,119	7.9	9,222	7.7	20.6
Huawei	5,980	4.3	5,248	4.4	13.9
Others	24,601	17.6	22,943	19.0	7.2
<b>Total</b>	<b>139,999</b>	<b>100.0</b>	<b>120,497</b>	<b>100.0</b>	<b>16.2</b>

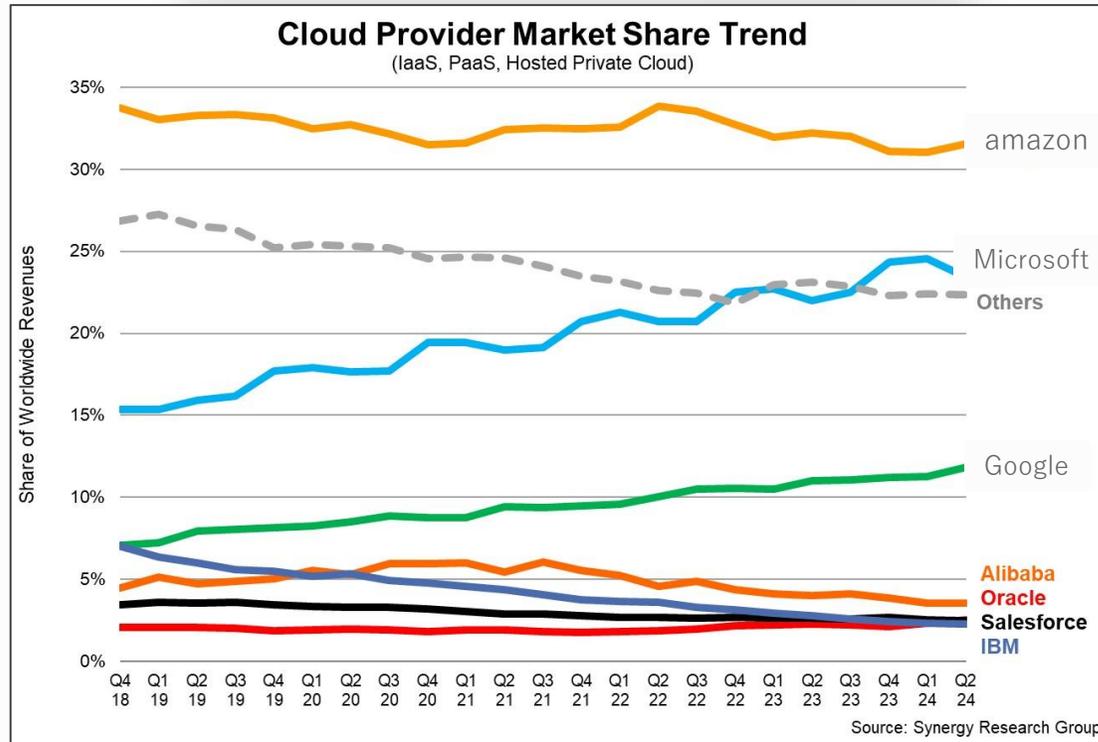
Source: Gartner (July 2024)

出所: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2024-07-22-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-revenue-grew-16-point-2-percent-in-2023>

# 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



出典：Aug 1 2024 Synergy Research Group

引用：<https://www.srgresearch.com/articles/cloud-market-growth-stays-strong-in-q2-while-amazon-google-and-oracle-nudge-higher>

主要なクラウドプロバイダーの

**上位3社が市場の67%**を占めている

2023年の大半を通じて成長率がやや軟化していたものの、これで3四半期連続で前年同期比成長率が20%以上となり、ジェネレーティブAIが市場加速の要因のひとつとなった。経済的、為替的、政治的な逆風は残るものの、市場の基本的な強さはクラウドサービスへの支出を最高値へと押し上げ続けている。

競争上の位置づけでは、アマゾンが市場で強力なリードを維持しているが、マイクロソフトとグーグルは再び高い成長率を示した。

**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。**

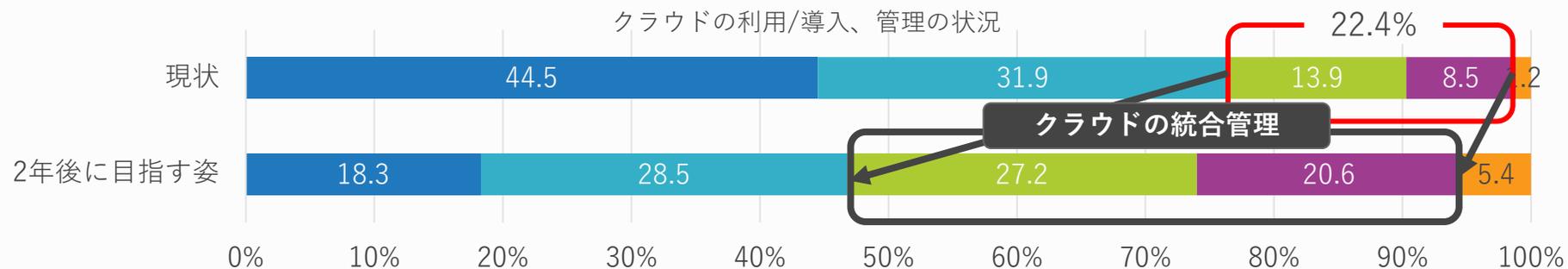
引用：Aug1 2024 Synergy Research Group Cloud Market Gets its Mojo Back; AI Helps Push Q2 Increase in Cloud Spending to New Highs

# 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=389（クラウドを利用中企業）

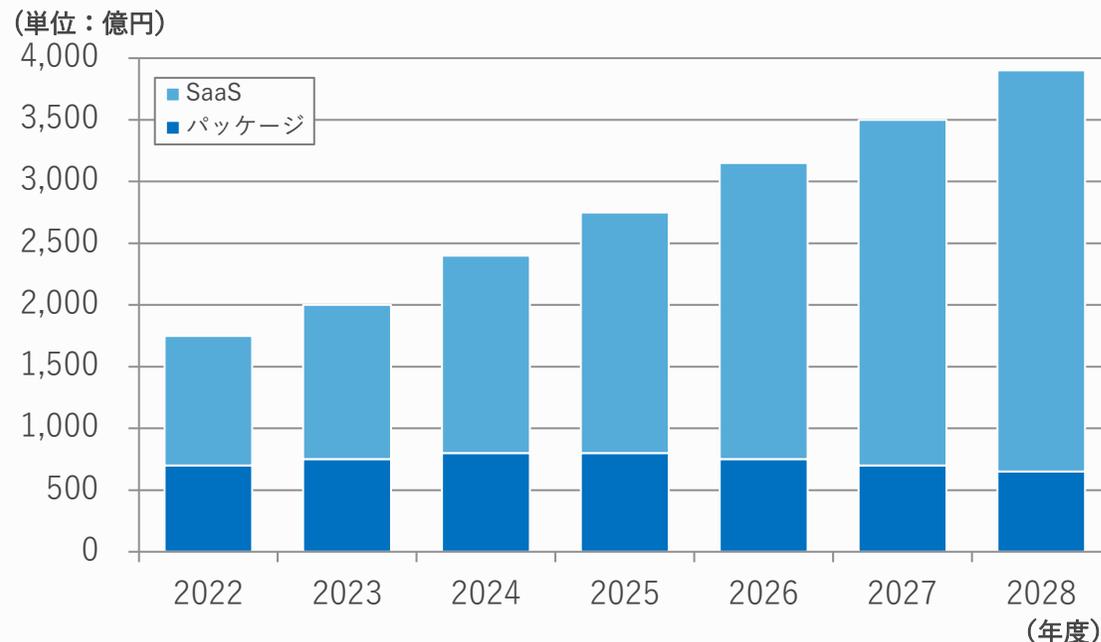
Source: IDC Japan, 2024年7月「2024年 国内クラウド需要調査」（JPJ51507724）＊転載禁止

# 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SaaS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、2022~2028年度)



出典：ITR「ITR Market View:ERP市場2025」

※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2024年度以降は予測値。

<https://www.itr.co.jp/report-library/M-25000600>

ERP市場の売上金額は2023年度から2024年度

## 18.2%の成長

この好調な成長の背景には、インボイス制度や電子帳簿保存法などの法改正対応に加え、DX推進に伴って老朽化したERPシステムのリニューアル案件が着実に増加していることがあります。企業は**デジタル化**への取り組みを強化するとともに、**ビジネスの基盤である基幹システムの刷新に向けた投資を継続**しており、同市場は中期的にも2桁増で推移することが見込まれます。

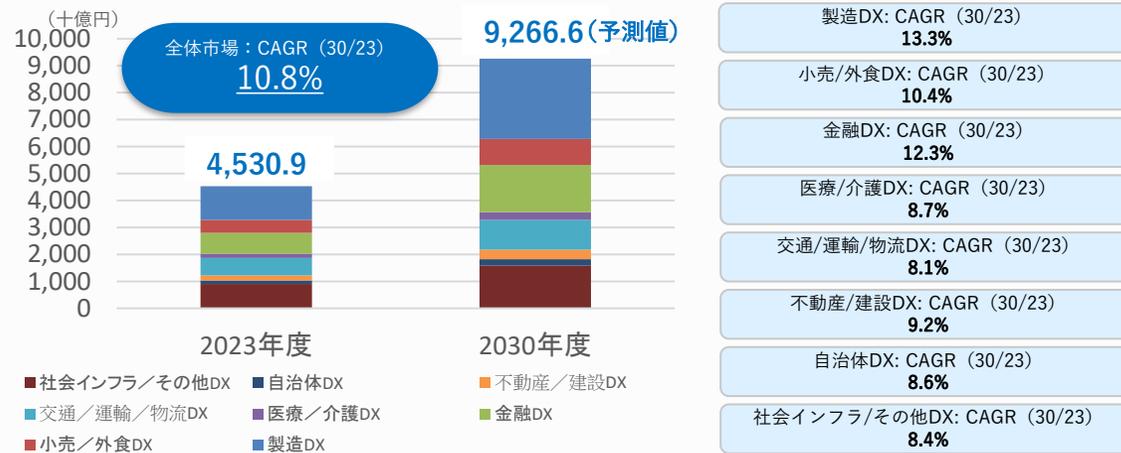
出典：ITR [ITR Market View: ERP市場2025年]

# 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

人材不足に向けた業務効率化/自動化や企業競争力向上を目的に、DX投資は約2.0倍に拡大！（2023年度～2030年度）



国内デジタルトランスフォーメーション市場

2023年度：4兆5,309億円

➔ 2030年度：9兆2,666億円



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

# 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

# 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で対応 (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

# 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

**266**

(総数)



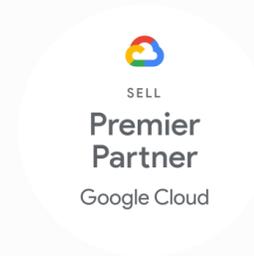
Microsoft  
認定パートナー



資格取得数

**56**

(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

**79**

(総数)

\* 2025年2月末日時点 資格取得数

# 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

# 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

# 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<sub>X</sub>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

# 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

Google Cloud

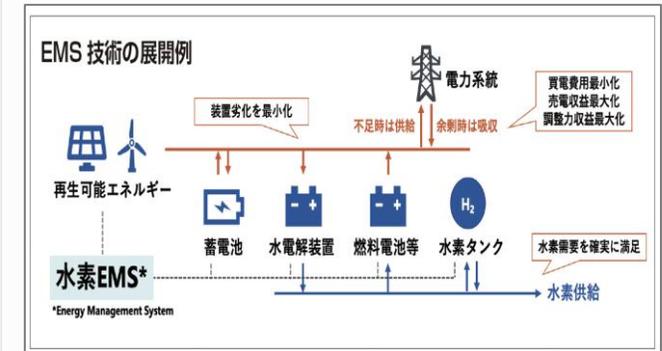
### 株式会社日本経済新聞社様



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

# 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

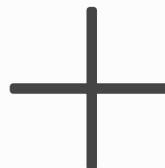


## ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

FinOps  
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  
障害対応/運用支援)

セキュリティサービス  
(Endpoint、WAF、CNAPP、  
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

# 豊富な導入実績（マネージドサービス）

## マネージドサービス事例

### 株式会社YKK様



マネージドサービスに**AWSに加えてSAP BASIS**も対象範囲とし、これまで自社の要員で対応していた定常業務から開放。さらに、**BeeXの無人通報サービス (ApiS)**も導入することで有人対応だったジョブ監視の保守コストの低減を実現しました。

Amazon Web Services

### アンリツ株式会社様



AWSの運用・監視はBeeXに委託。クラウドライセンスと運用を一元管理するサービスパッケージ「**BeeXPlus**」を採用。BeeXPlusでは、独自の管理コンソール「**BeeX Service Console (BSC)**」が提供され、ステータスや費用を**グラフィカルな画面**で把握。

Amazon Web Services

### HOYA株式会社様



AWS運用を**BeeXに一元的に任せること**で、**運用コスト低減や運用高度化を実現**。IT監査についてもAWSとBeeXから提供されるSOC1レポートを利用し**監査の効率化**を実現しました。

Amazon Web Services

## 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

# 2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期より連結業績予想に移行します。参考値として前年の単体実績と前期比較しております

(単位：百万円)

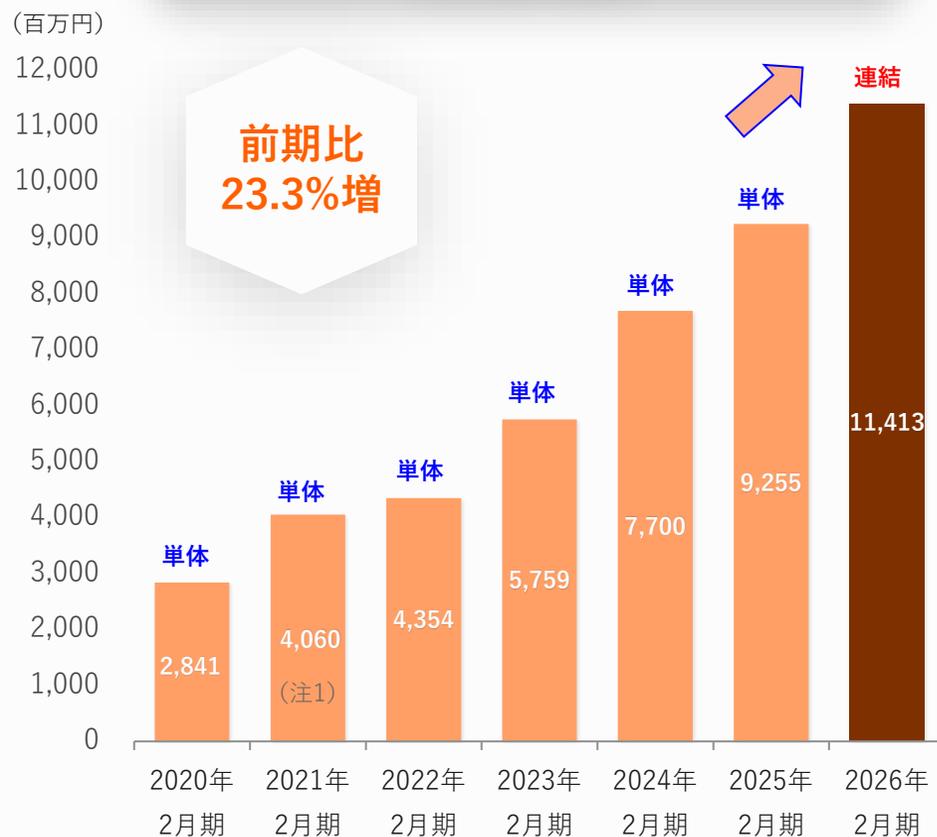
	2025年2月期 単体実績(参考)	2026年2月期 連結予想	単体実績 増減額(参考)	単体実績 増減率(参考)
売上高	9,255	11,413	2,153	23.3%
クラウドインテグレーション	2,839	3,120	281	9.9%
MSP	904	1,458	553	61.2%
クラウドライセンスリセール	5,511	6,833	1,322	24.0%
売上総利益	1,717	2,075	358	20.9%
売上総利益率	18.6%	18.2%	▲0.4pt	—
営業利益	656	739	83	12.7%
営業利益率	7.1%	6.5%	▲0.6pt	—
経常利益	673	748	74	11.1%
経常利益率	7.3%	6.6%	▲0.7pt	—
親会社に帰属する当期純利益	499	552	53	10.7%
当期純利益率	5.4%	4.8%	▲0.6pt	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

## 2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期は連結ベースに移行。売上高、経常利益は、順調に拡大

## 売上高の推移



## 経常利益の推移

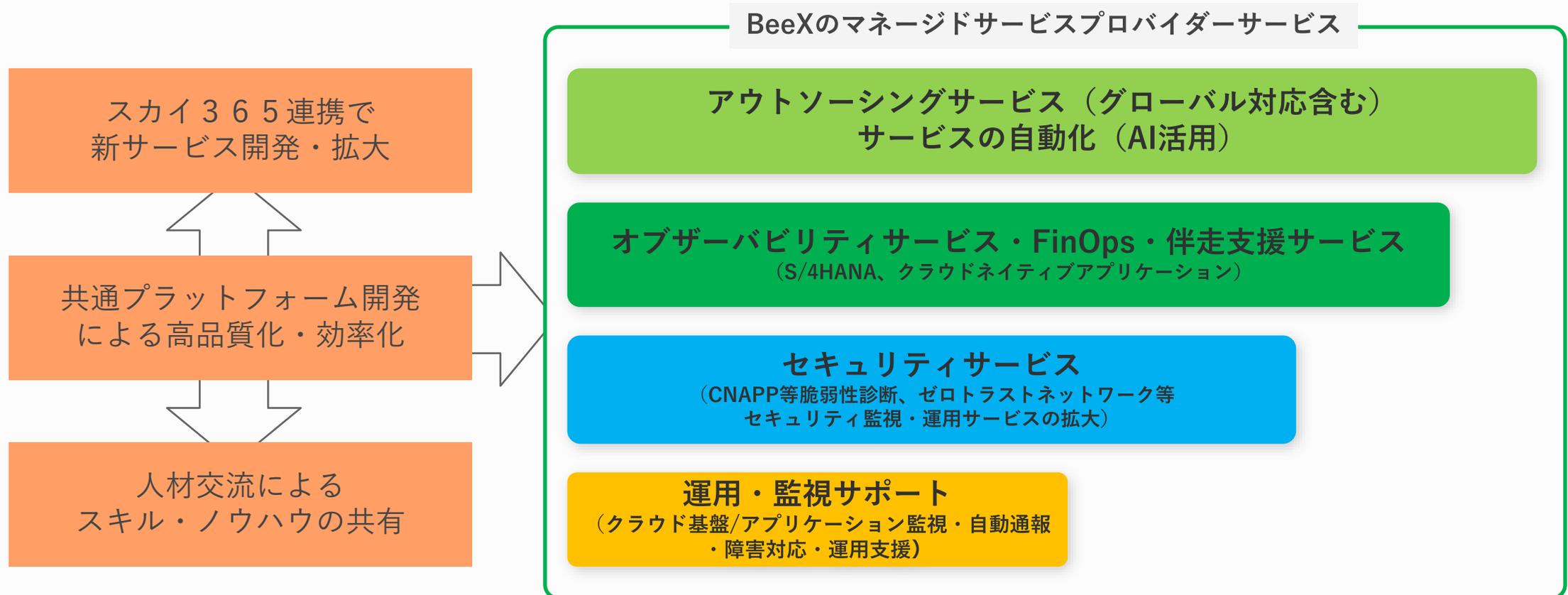


(注1) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱いがあり、売上高、経常利益ともに大幅に増えております。

(注2) 2020年2月期から2025年2月期までは単体の実績であります。

# MSP専門会社スカイ365との連携によりMSP事業拡大

MSP専門会社スカイ365を2025年4月1日に子会社しました  
スカイ365との連携を強化することで、MSPサービスメニューの拡大、サービス品質向上、MSP販売の販路拡大を目指します



# スカイ365事業概要

スカイ365との連携を強化し、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

名称 : 株式会社 スカイ365  
所在地 : 〒060-0807  
北海道札幌市北区北7条西1丁目1-5  
丸増ビルNo.18 9階  
設立 : 平成26年5月19日  
事業内容 : MSP事業  
資本金 : 1億523万円  
代表者 : 代表取締役社長 小泉 信義  
代表取締役副社長 藤岡 真悟  
株主 : 株式会社BeeX  
株式会社サーバーワークス  
株式会社テラスカイ  
株式会社フューチャースピリッツ  
ユニアデックス株式会社



(注) 2025年5月1日付で株式会社サーバーワークスが保有している株式会社スカイ365の全株式を取得する予定であります。  
Copyright © 2025 BeeX Inc. All Rights Reserved.

# 2026年2月期 主なポイント（売上）

## クラウドインテグレーション

- ・ SAPシステムのS/4HANA化（モダナイゼーション）の大型SAP案件獲得拡大
- ・ 業務システムを中心としたクラウドマイグレーションとモダナイゼーション案件の獲得
- ・ 内製化支援を軸に、お客様のクラウド利活用を促進してクラウド化案件の発掘と獲得を実現

## MSP

- ・ 連結子会社であるスカイ365との連携強化、「サービスメニュー拡大」「高品質化」「販路拡大」を実現し、ビジネスの拡大を目指す
- ・ 新規お客様向けにMSPサービスのプロモーションを強化、営業活動を行い大型MSP案件の獲得

## クラウドライセンスリセール

- ・ ライセンスリセール専門組織を設立、新規ライセンスリセール売上、アカウント数の獲得を実現
- ・ プリセールス体制を組織化して、提案力の強化と案件獲得の確度を高めてライセンスリセール売上を拡大する
- ・ インサイドセールスを強化し、SMBエリア、公共エリアに販路を拡大して顧客層の裾野を広げていく

# 2026年2月期 主なポイント（費用）

## 主な原価の増加要因

- ・クラウドライセンスリセール売上の増加に伴うライセンス仕入高の増加
- ・クラウドインテグレーション案件に係るエンジニア採用による労務費及び社内リソース不足を補う外注費の増加

## MSPサービスの開発

- ・スカイ365を連結子会社化し、MSPサービスの開発・拡大を推進、新サービス開発費用等に投資予定

## マーケティング投資

- ・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、動画配信等で広告展開を予定（当社サービスの認知度をアップ、更なる新規契約の獲得を目的）
- ・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

## 人的資本への投資（採用・育成）

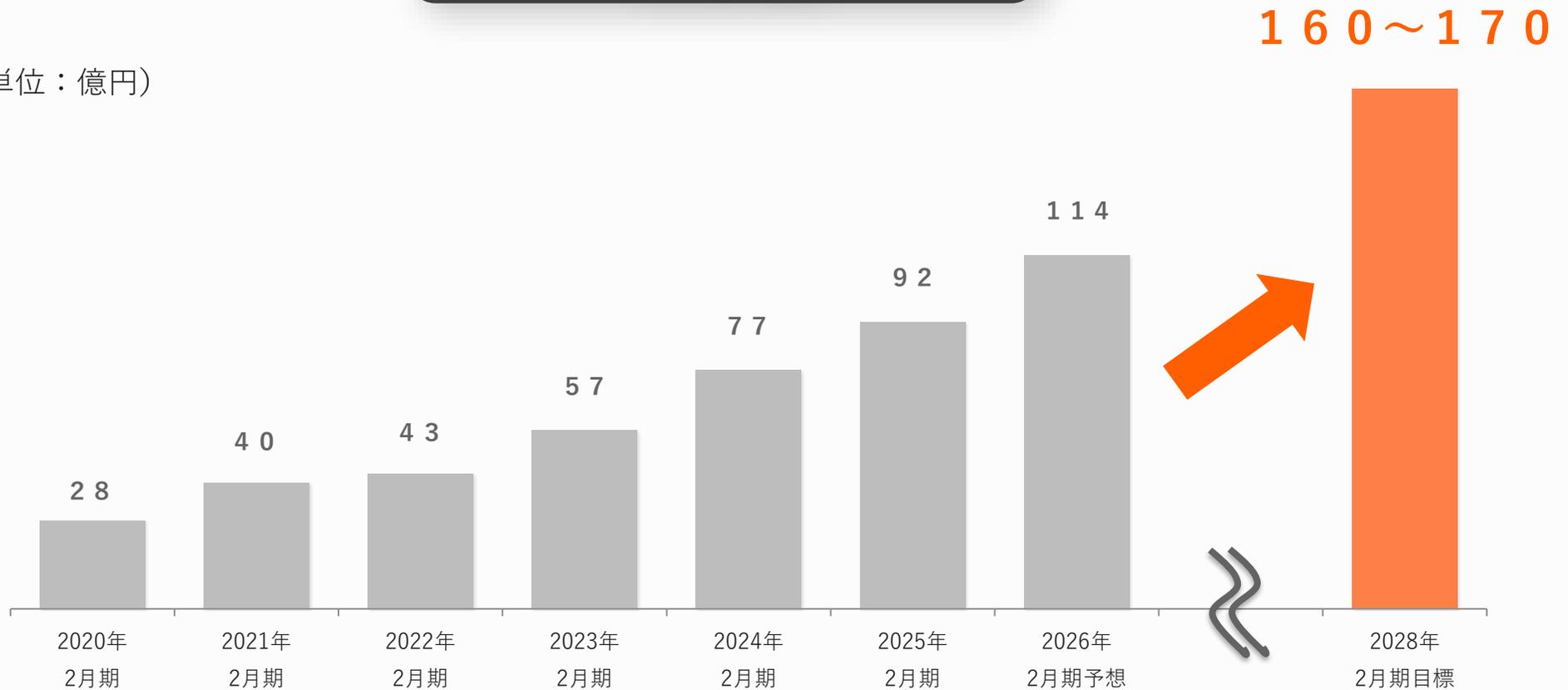
- ・エンジニア及び営業人員等の採用で、連結ベースで社員数25名以上の純増を目指す
- ・人材紹介会社を積極的に活用することによる紹介手数料の増加を見込む
- ・求人サイトへの求人広告出稿など当期及び来期以降の人員獲得にむけての投資も積極的に行う
- ・人材育成の強化に向けた施策を継続実施（各種トレーニングサービスに係る費用が増加）

# 中期経営計画の売上高目標

既存ビジネスの成長を継続し、2028年2月期の目標として160億円～170億円を設定

## 売上高の推移

(単位：億円)



(注1) 2020年2月期から2025年2月期までは単体、2026年2月期からは連結の数値であります。

(注2) 2028年2月期の目標数値には、M&Aの影響は含んでおりません。

# 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・モダナイゼーションを推進  
**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レガシーシステム（SAP含む）のクラウド移行を支援していくとともに、クラウド化したお客様のクラウド利活用を推進するためのアプリケーションモダナイゼーションを支援していきます

また、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を拡販しストックビジネス拡大を継続的に実施していきます

## 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

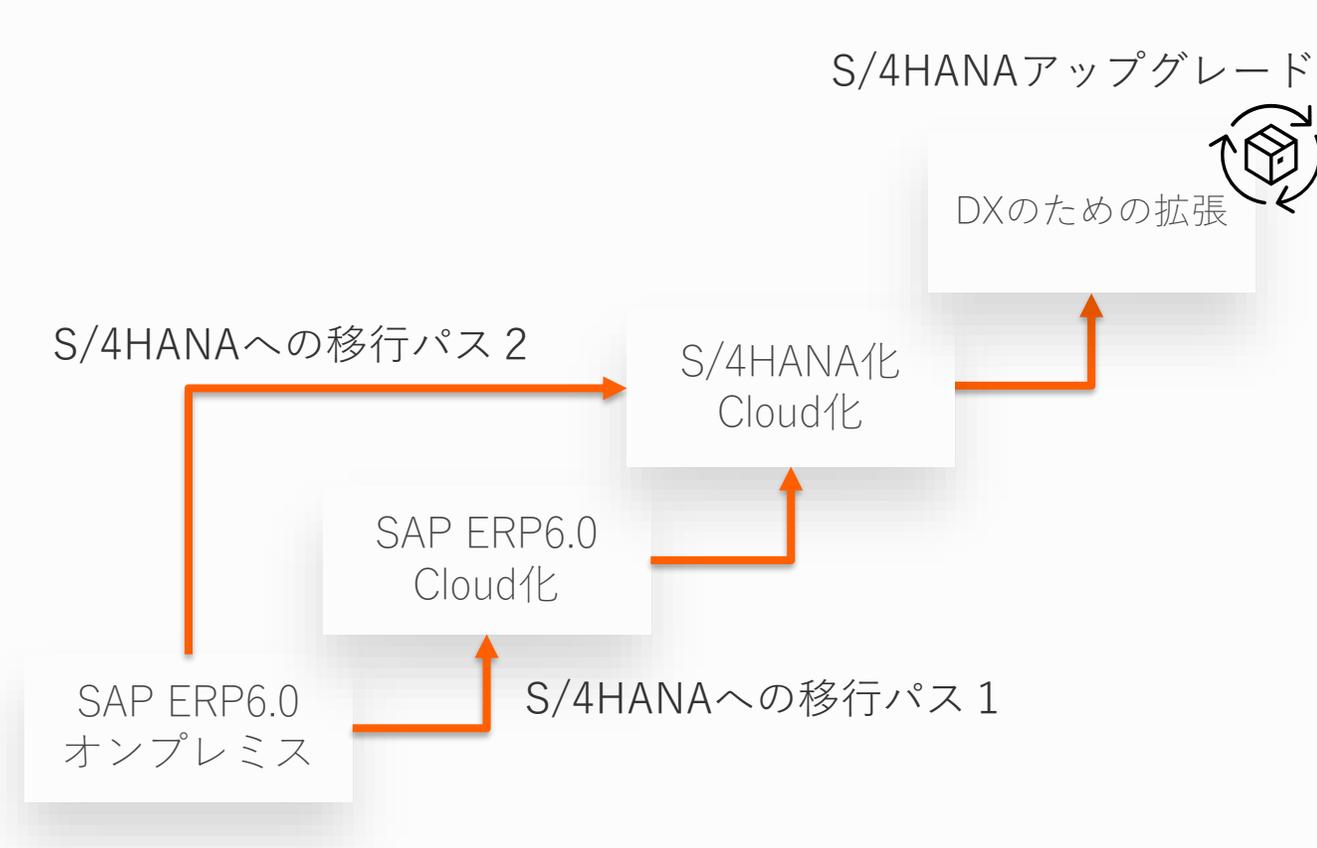
マネージド  
サービスプロ  
バイダー



# 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。

**S/4HANA化（基幹システムのモダナイズ化）の実行・クラウド化、DXのための拡張を推進していきます**



4

S/4HANAは2年毎の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。

3

S/4HANA化したお客様に対して、データ分析基盤の構築、AI活用、SAP BTPによる拡張開発など、S/4HANAをコアとしたDX推進を継続的に支援します

2

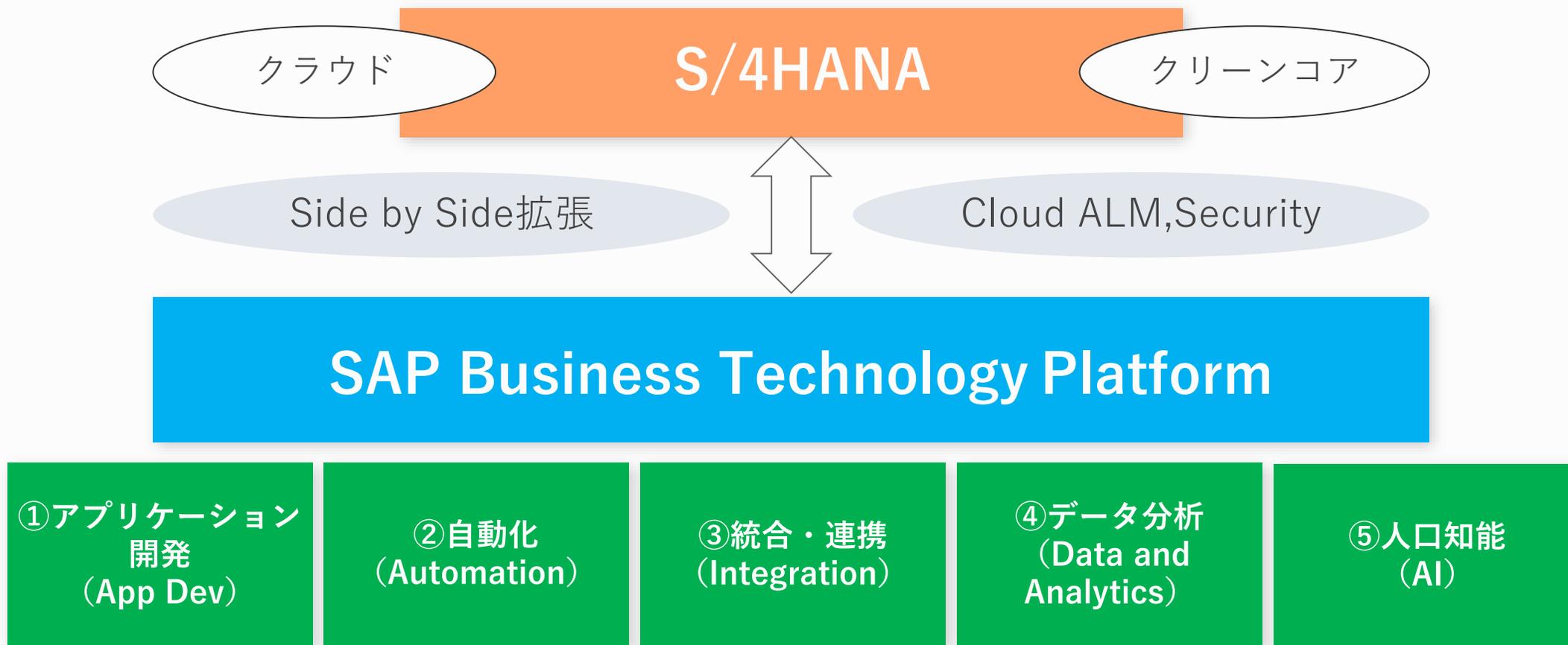
S/4HANA化を検討しているお客様にはS/4HANA化と同時にクラウド化の実施を支援。アプリケーションとインフラの両面のモダナイズ化を支援します。

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。将来のS/4HANA化の準備を行います。

# DXのための拡張 —Side by Side拡張—

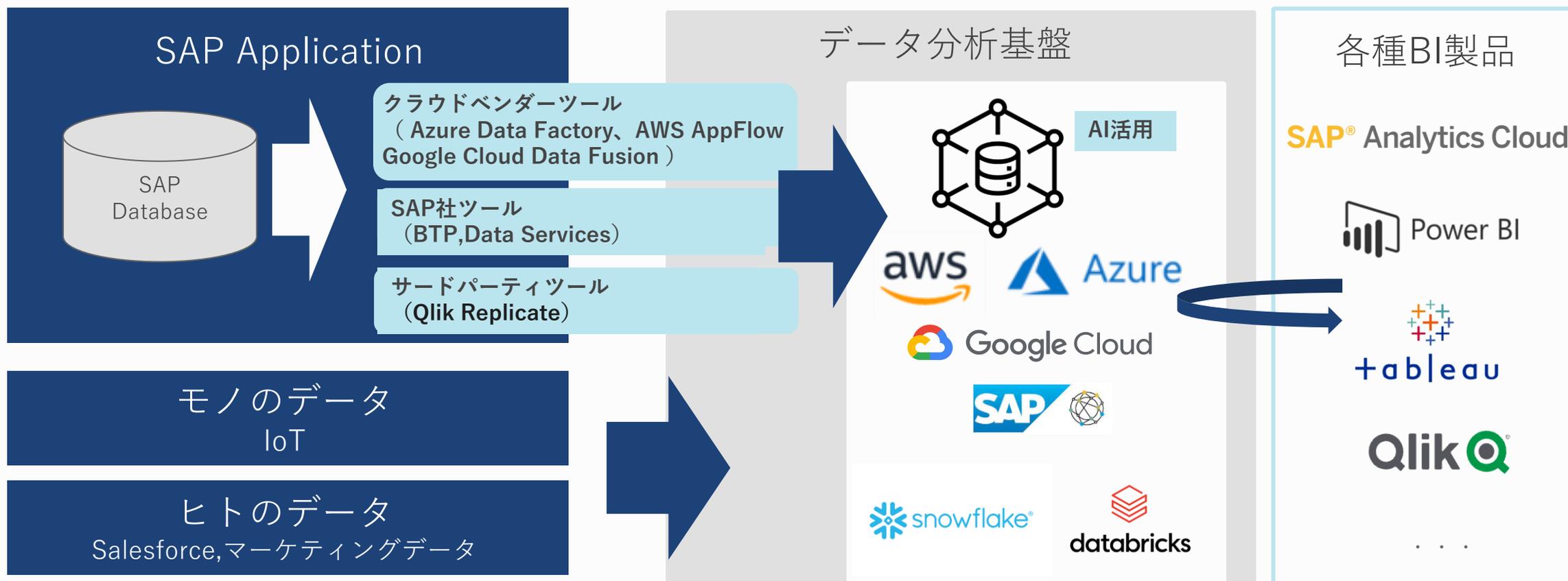
S/4HANAはアップグレードや柔軟性のためアドオン開発などを最小化する「クリーンコア化」することが求められる  
Side by Side拡張による アプリケーション開発・自動化・連携・データ分析・AI活用など継続的に提供し、  
顧客のDX推進を継続的に支援



# DXのための拡張 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、データ活用の推進**



# 代表導入事例

SAPシステムのクラウド化、ERP6.0オンプレミスからS/4HANAコンバージョン・クラウド化、S/4HANA新規導入したお客様のS/4HANAアップグレードまで、お客様のステージにあわせて豊富な実績を保有

## YKK株式会社様



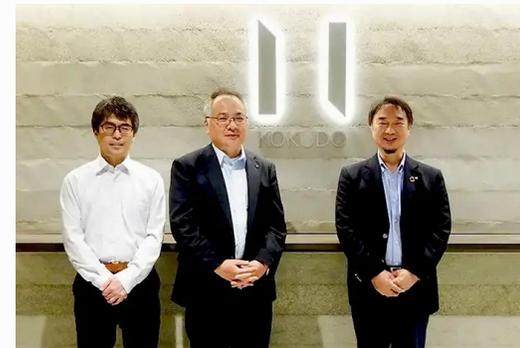
SAPシステムクラウド化

## ローランド株式会社様



SAPシステムクラウド化  
S/4HANAコンバージョン

## 日本国土開発株式会社様



S/4HANAアップグレード

## 成長戦略②

# デジタルトランスフォーメーション

---

# クラウド利活用・データ活用・デジタル化を推進

データ駆動を実現するデータ分析・連携基盤構築、企業のDXを推進するためのモダンアプリケーション開発を提供  
**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、MSP売上増に貢献**

- クラウドへ移行  
(マイグレーション)
- クラウド利活用の推進  
(モダナイゼーション)



クラウド利活用推進



データ活用推進

- データ分析基盤構築
- IoT/デジタルツイン
- AI活用

伴走型で継続的なご支援



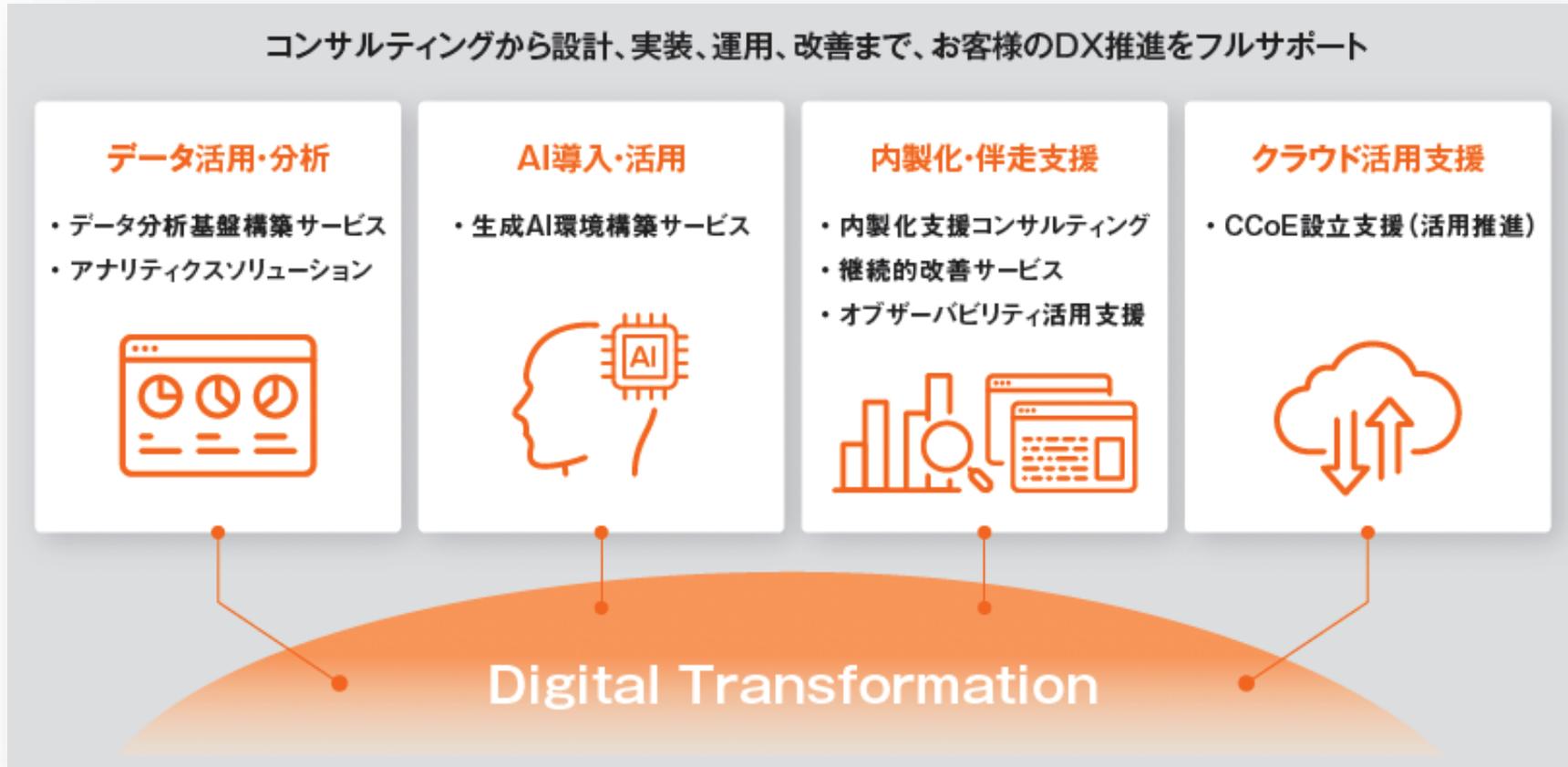
デジタル化推進

- デジタルビジネス推進のためのクラウドネイティブアプリケーション開発
- 生成AI活用によるCX,EXの向上推進
- 継続的開発を支援する基盤環境構築

# 企業のDX推進を伴走型で支援

顧客のビジネス特性や技術的な要件に合わせて柔軟にカスタマイズ可能な支援プランにより顧客のビジネス変革を強力に支援、クラウド利活用、運用・コスト最適化、セキュリティ対策まで、多岐にわたる領域で専門的なノウハウを提供

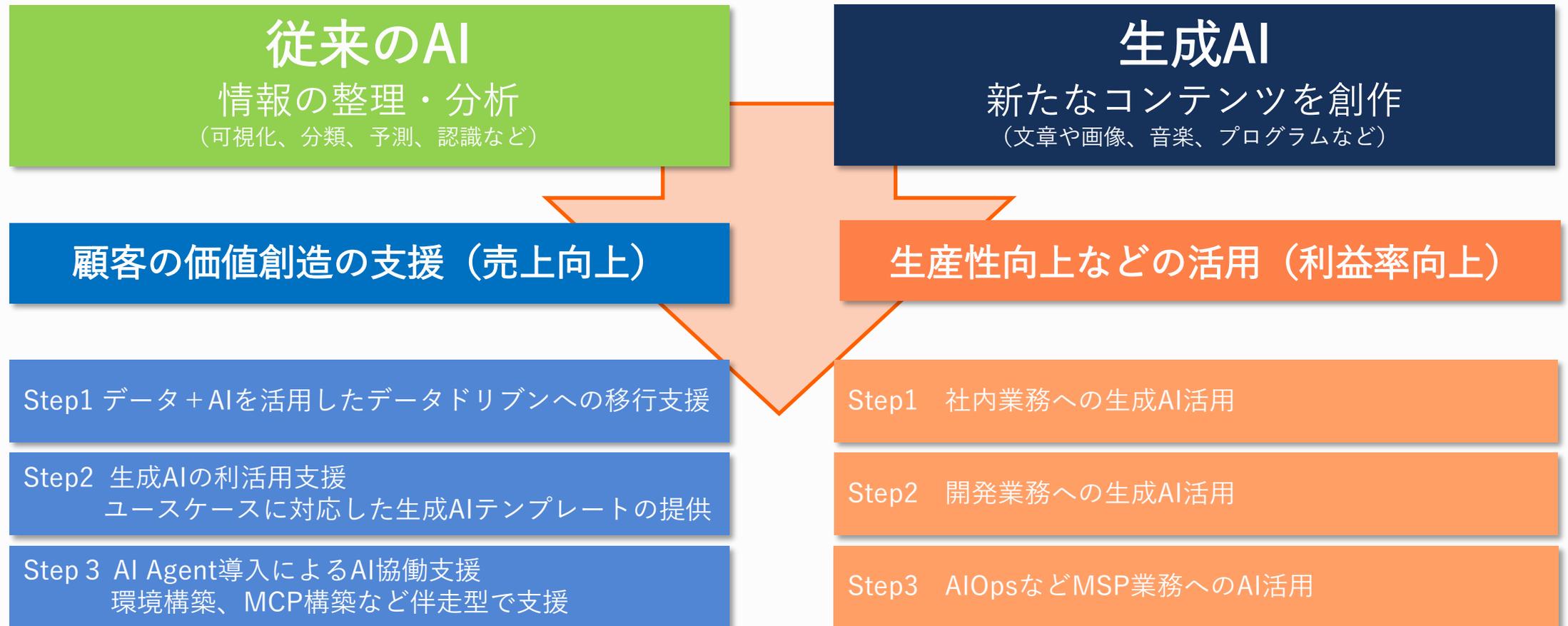
## クラウドインテグレーション、クラウドライセンスリセール、MSP売上増に貢献



# AIの利活用の推進

弊社の社内業務にAI活用を推進、顧客のAI利活用の支援を並行して推進

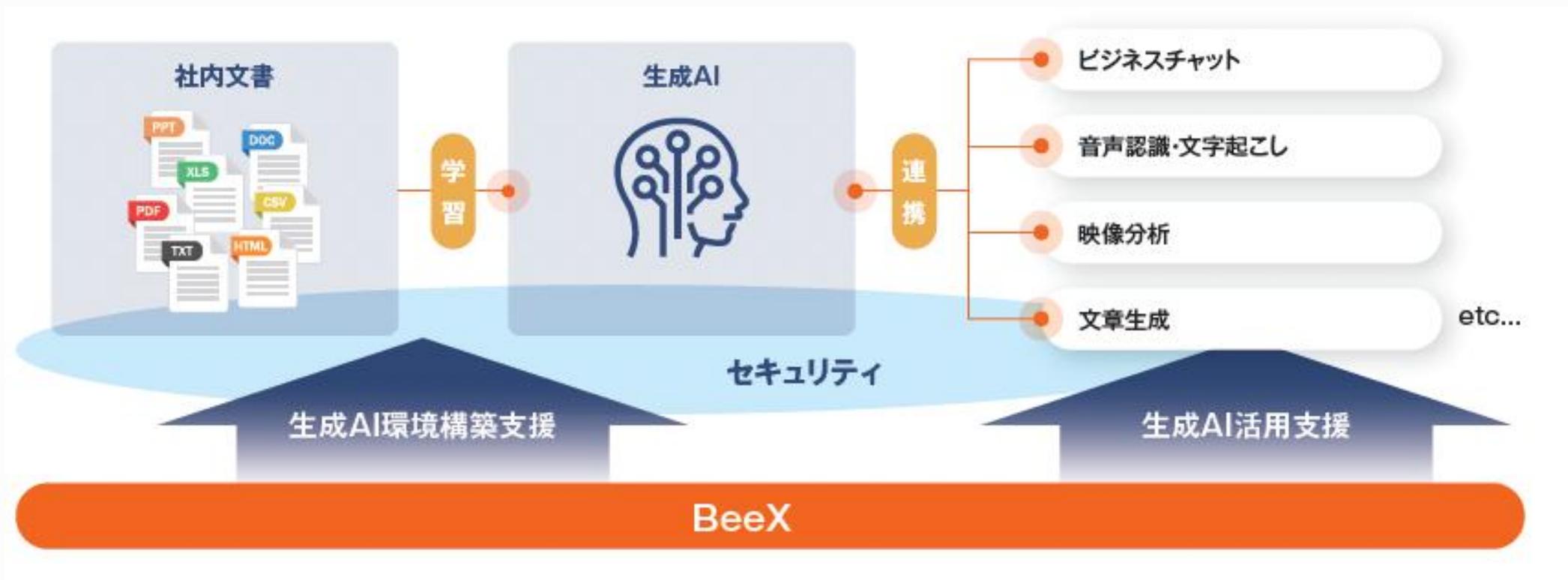
AI利活用推進による顧客の価値創造の支援し、クラウドインテグレーション、ライセンスリセールの売上増を推進するとともに、社内業務・開発業務・運用業務へAI活用を推進して利益率向上を実現する



# 安全かつ効率的な生成AI活用支援サービスを提供開始

生成AIをすぐにご活用いただけるよう、社内文書の学習やチャット・会議ツールとの連携など、ユースケースに応じた環境構築・サンプルアプリケーションをご提供

セキュアな環境で、AIの利便性を実際に体感していただきながら、業務のスピードと質を飛躍的に向上させ、革新的なビジネス環境の実現を支援



# AWSクラウド伴走支援サービスを提供開始

エンタープライズ企業のクラウド移行後のシステム改善、内製化の実現、およびデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進を加速する包括的な支援を行います。

企業のクラウド活用およびDXの促進に貢献してまいります。

## 継続的改善サービス With AWS Architected



AWS Well-Architected Frameworkに基づく定期的なレビューと改善により、システム堅牢性を継続的に向上させます。

## 内製化支援サービス



アプリケーション設計、アーキテクチャ設計、技術QA、技術調査、自動化など、幅広い領域で専任エンジニアがお客様の内製化をサポートします。

## Fin-Opsサービス



クラウド利用料の可視化と分析によりコストを最適化し無駄な支出を削減。タグ設計、可視化ダッシュボード導入、請求データ作成業務の支援で効果的なコスト管理体制を実現

# 代表導入事例

## 株式会社日本経済新聞社様

BeeX支援のもと新規BtoB向けWebサービスを立ち上げ  
ユーザーの要望に合わせてデザインや機能を継続的に改善



NIKKEI The KNOWLEDGE は、信頼性の高い情報を収集・共有できるナレッジマネジメントツールです。日本経済新聞および電子版に加え、日経ビジネスや日経コンピュータ等のビジネス誌、地方紙や専門紙、テクノロジー系メディアや企業のプレスリリース、官公庁や業界団体サイトの更新情報など、信頼できる400以上のさまざまな情報ソースから、AI（人工知能）がユーザーに最適化されたコンテンツを厳選し提供します

サービスはモールドスタートで行い、リリース以降、ユーザーの要望にあわせてデザインを変更したり、新たな機能を追加したりしています。BeeXは、ユーザー同士のコミュニケーションを支援するコメントや「いいね」ボタンの開発を皮切りに、Webやメールによる通知機能の実装、AIと連携する機能開発など、徐々に担当領域を拡大していきました

株式会社 日本経済新聞社様  
 本社 : 東京都千代田区大手町  
 代表者 : 代表取締役社長 長谷部 剛  
 事業内容 : 新聞を中核とする事業持ち株会社。雑誌、書籍、電子メディア、データベースサービス、速報、電波、映像、経済・文化事業などを展開

## 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

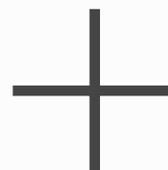


## ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

FinOps  
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  
障害対応/運用支援)

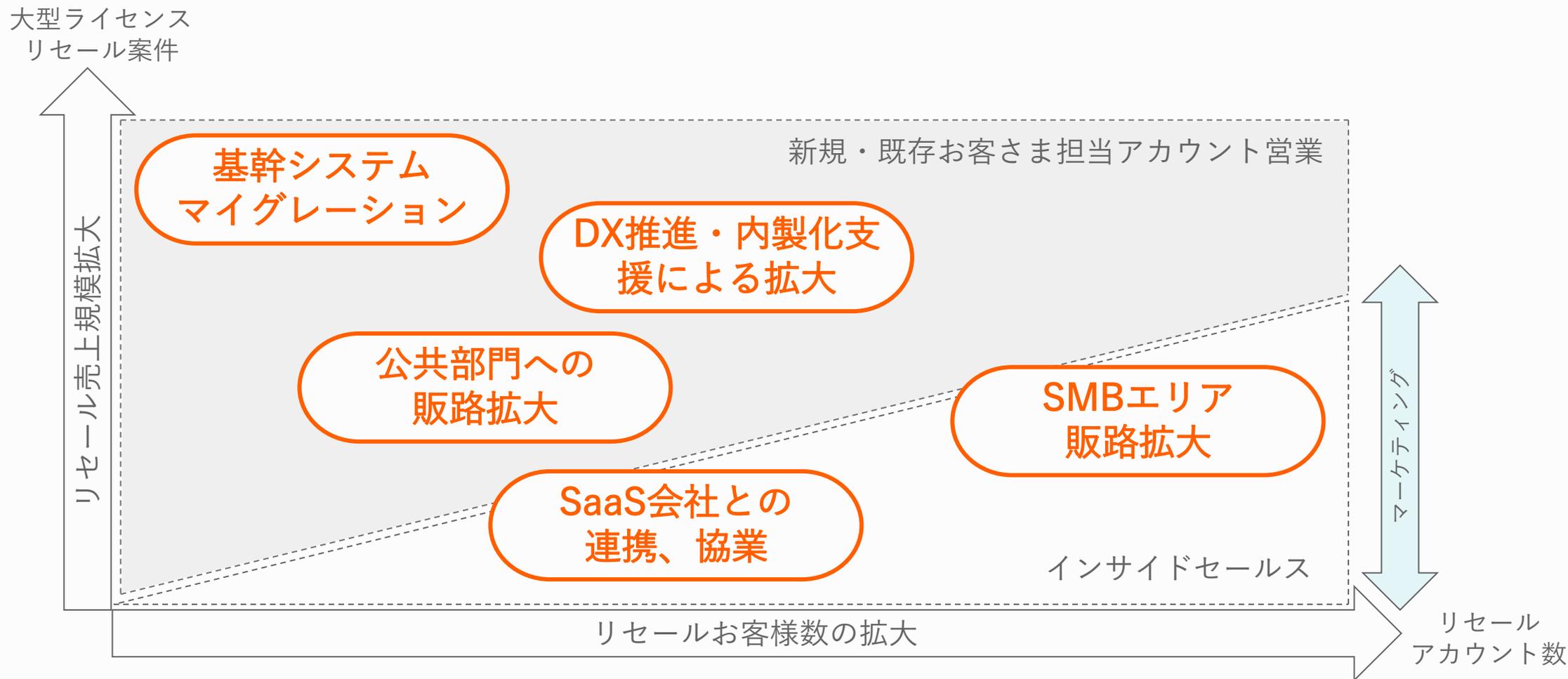
セキュリティサービス  
(Endpoint、WAF、CNAPP、  
ゼロトラストネットワーク等)

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



# コスト最適化を支援する伴走支援サービス

クラウド利用費用を可視化して最適化する様々なサービスを提供

新たにFin-Opsサービスを開始し、クラウドの最適化した攻めのコスト最適化を強力に支援

**クラウドライセンスリセールアカウント獲得・売上増に貢献**

## BeeX Service Console



BeeX独自開発のコスト分析サービス。日々の利用状況の確認、サービスや部門単位でコスト可視化を強力に支援

## オブザーバビリティサービス



オブザーバビリティサービスにより、過剰なリソースなどを発見。コスト最適化を支援

## Fin-Opsサービス



クラウド利用料の可視化と分析によりコストを最適化し無駄な支出を削減。タグ設計、可視化ダッシュボード導入、請求データ作成業務の支援で効果的なコスト管理体制を実現

# マネージドサービスの推進

スカイ365との連携を強化し、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



スカイ365連携でサービス拡大

**アウトソーシングサービス (グローバル対応含む)**  
サービスの自動化 (AI活用)

顧客のIT業務のアウトソーシング  
AI活用による運用オペレーション  
の自動化推進、顧客のデジタル化  
をテクノロジーとアウトソーシング  
で支援

**オブザーバビリティサービス・FinOps・伴走支援サービス**  
(S/4HANA、クラウドネイティブアプリケーション)

システムの高度利用推進と同時にコスト最適化  
の実現  
複雑化の対応し迅速な対応が可能

スカイ365連携でサービス拡大

**セキュリティサービス**  
(CNAPP等脆弱性診断、ゼロトラストネットワーク等  
セキュリティ監視・運用サービスの拡大)

クラウド利用  
セキュリティ  
脅威へ対応

**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  
・障害対応・運用支援)

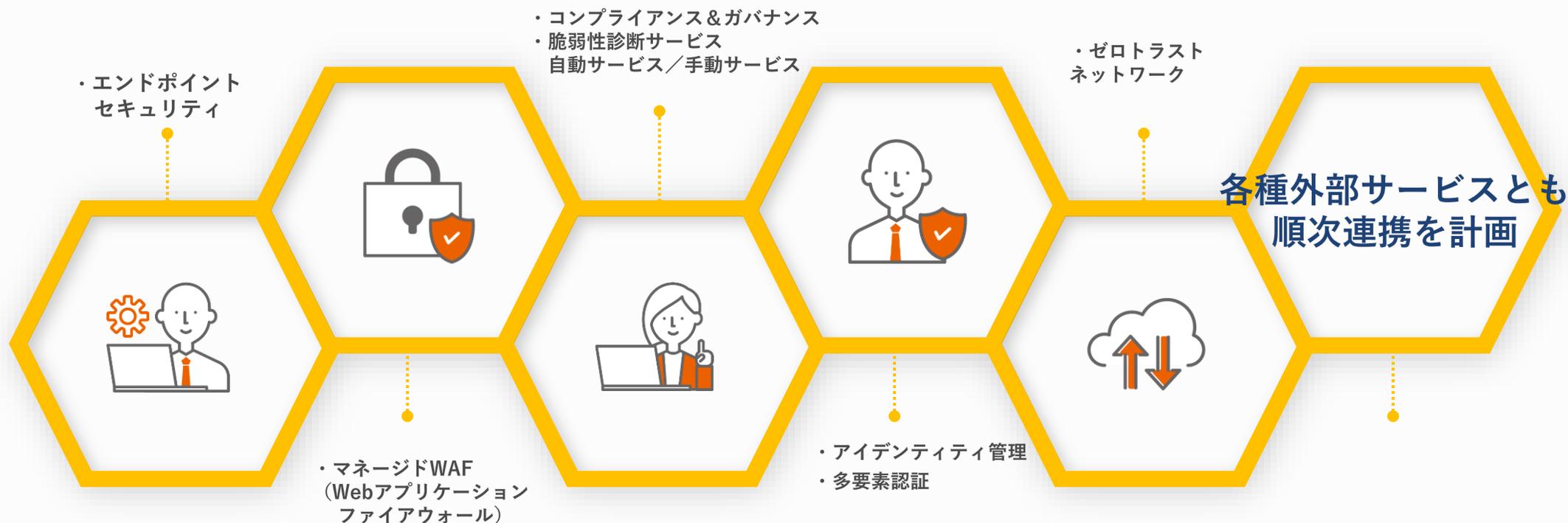
クラウド利用の  
安定した運用

クラウドのシンプルな利用・低コスト化への対応

# 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



# AWS MarketplaceでCPPOプログラムの提供開始

CPPOはAWSサービスパートナーが、サードパーティーのソフトウェア、SaaS製品等のサービス、独自のサービスなどをベンダーに代わってAWS Marketplaceで販売することができるプログラムで、お客様はAWSサービスパートナーから必要な製品を調達することで、高いコストメリットや導入支援を受けることができます

AWSのリセールにサードパーティ製品やサポートサービスを追加することで、ストックビジネスを強化・拡大することが可能となります



# 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

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"> <li>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</li> <li>採用サイトなど、BeeXの魅力、働き方を発信</li> <li>人材育成・認定資格者増加施策の実施</li> <li>リモートワーク制度の充実、拡充</li> <li>パートナー人員活用による、工数確保</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>エンジニアのスキル育成継続、新技術への対応力向上</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

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

# KPIハイライト

全体売上高（通期）

売上高：**9,255**百万円  
（前期比：20.2%増）

全体営業利益（通期）

営業利益：**656**百万円  
（前期比：9.6%増）

従業員数

従業員数：**184**名  
（前期末：166名 18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：**700**アカウント  
（前年同期：426アカウント）

ストック比率\*1

通期売上高：**69.3%**  
（前年同期：68.5%）

\*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

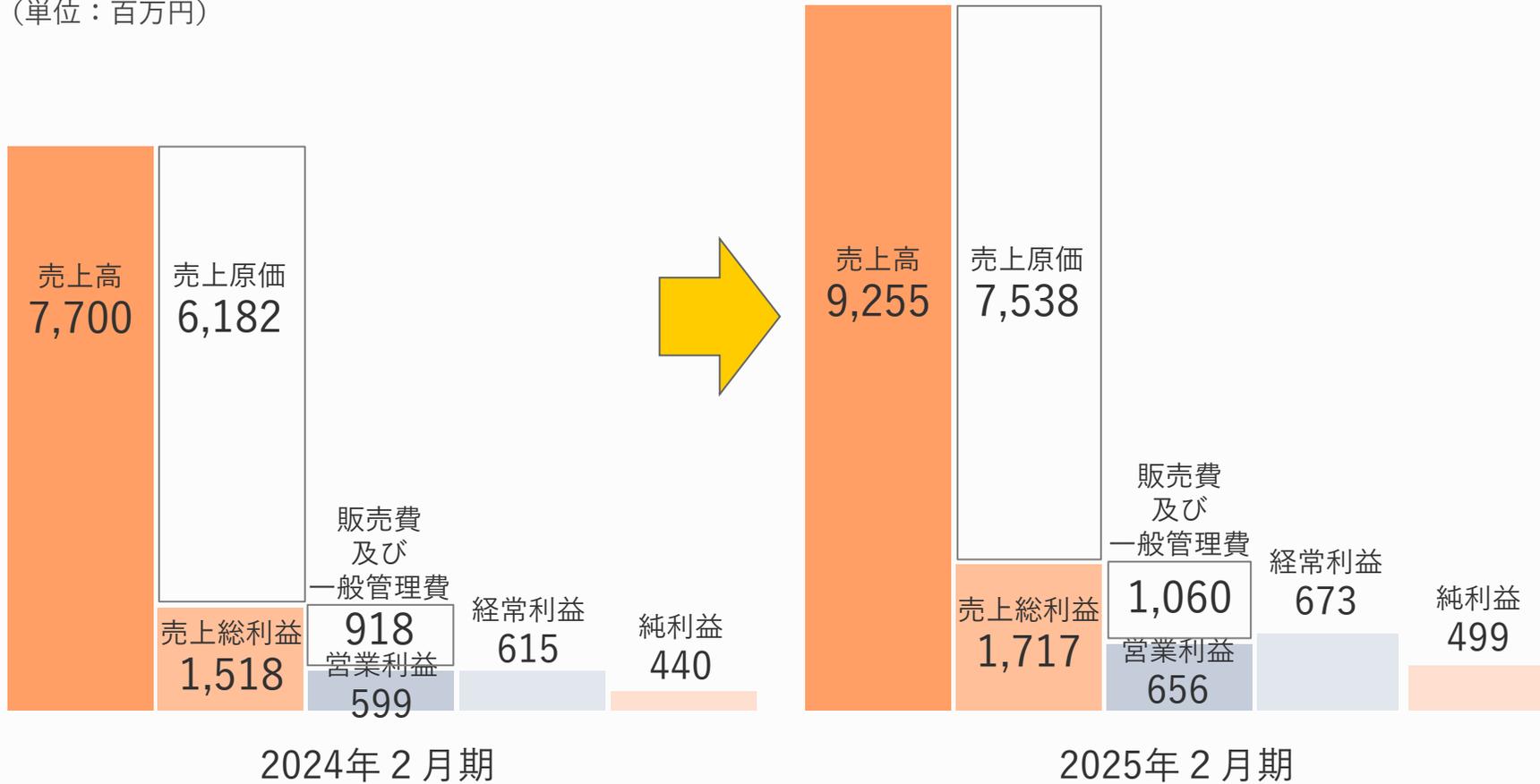
エンジニア比率

4Q末：**73.9%**  
（前期末：74.7%）

# 業績サマリ 前期比較

前期比で増収増益 売上高は20.2%増収

(単位：百万円)



売上高	: 20.2%増
売上総利益	: 13.1%増
営業利益	: 9.6%増
経常利益	: 9.4%増
純利益	: 13.3%増

(全て前期比)

(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（単体）結果

売上高は未達となったが、利益は達成

科目	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 通期実績	前期比	2025年2月期 業績予想	達成率
売上高	7,700	9,255	20.2%	9,470	97.7%
クラウドインテグレーション	2,424	2,839	17.1%	2,770	102.5%
MSP	765	904	18.2%	847	106.8%
クラウドライセンスリセール	4,510	5,511	22.2%	5,852	94.2%
売上総利益	1,518	1,717	13.1%	1,793	95.7%
売上総利益率	19.7%	18.6%	△1.1pt	18.9%	—
営業利益	599	656	9.6%	650	101.0%
営業利益率	7.8%	7.1%	△0.7pt	6.9%	—
経常利益	615	673	9.4%	648	103.8%
経常利益率	8.0%	7.3%	△0.7pt	6.8%	—
当期純利益	440	499	13.3%	468	106.7%
当期純利益率	5.7%	5.4%	△0.3pt	4.9%	—

（注）百万円未満は切捨てにしております。

# サービス別売上高

ストック要素が順調に拡大

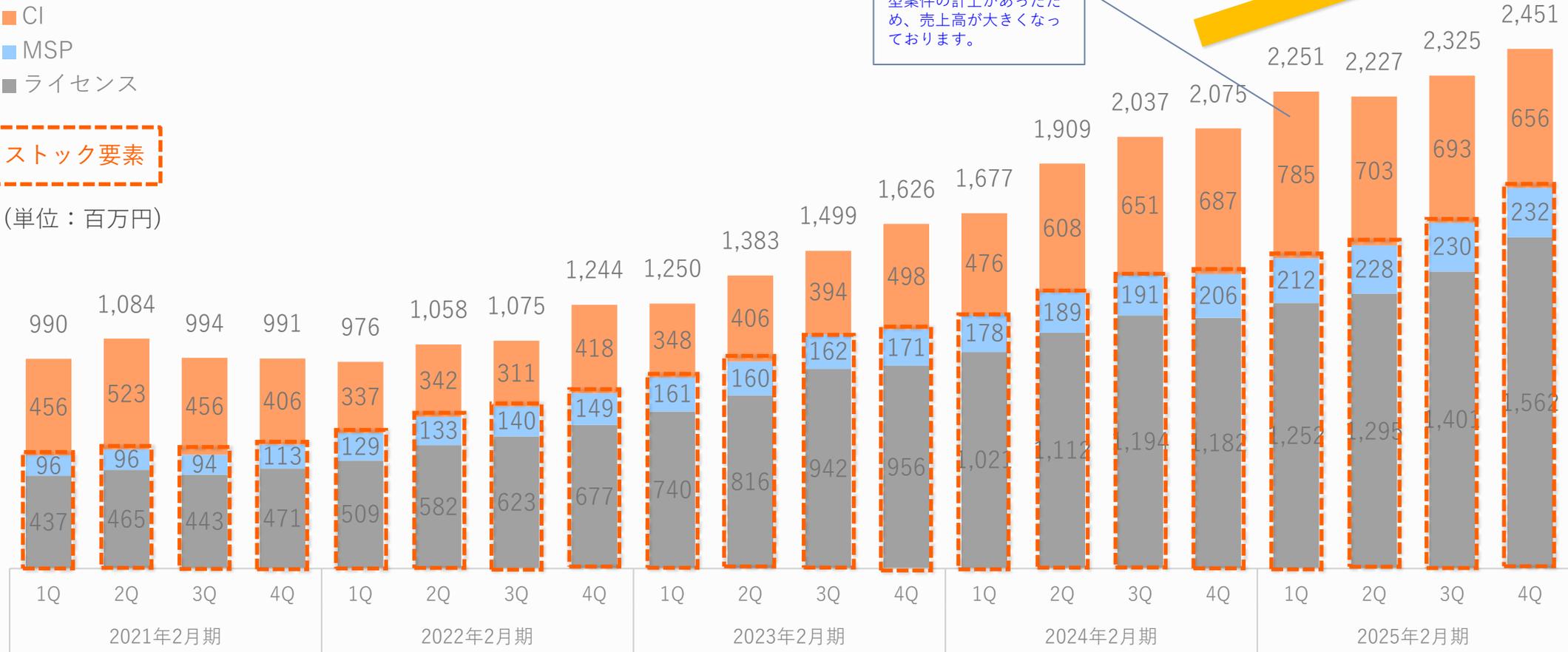
Y on Y +375

- CI
- MSP
- ライセンス

ストック要素

(単位：百万円)

1Qは、官公庁向けの大型案件の計上があったため、売上高が大きくなっております。



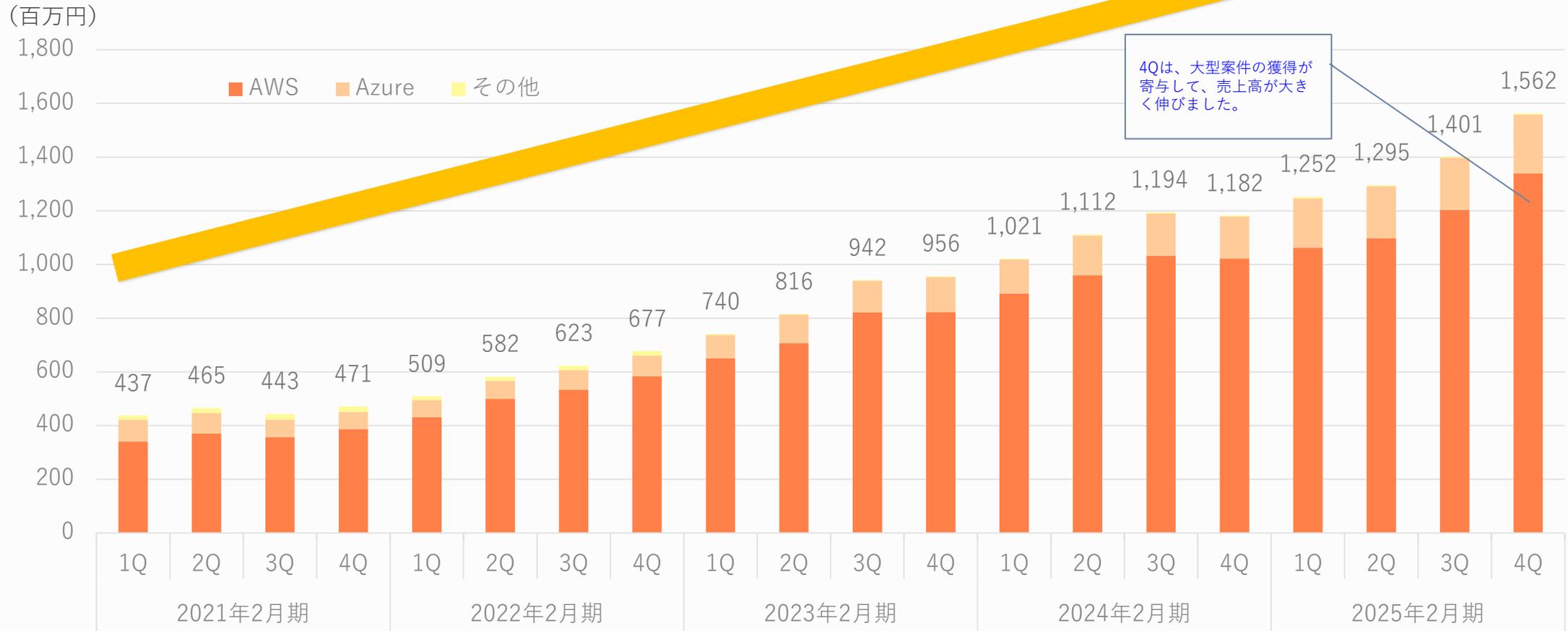
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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、売上高が大きくなっております。

(注) 2021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。

# 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。

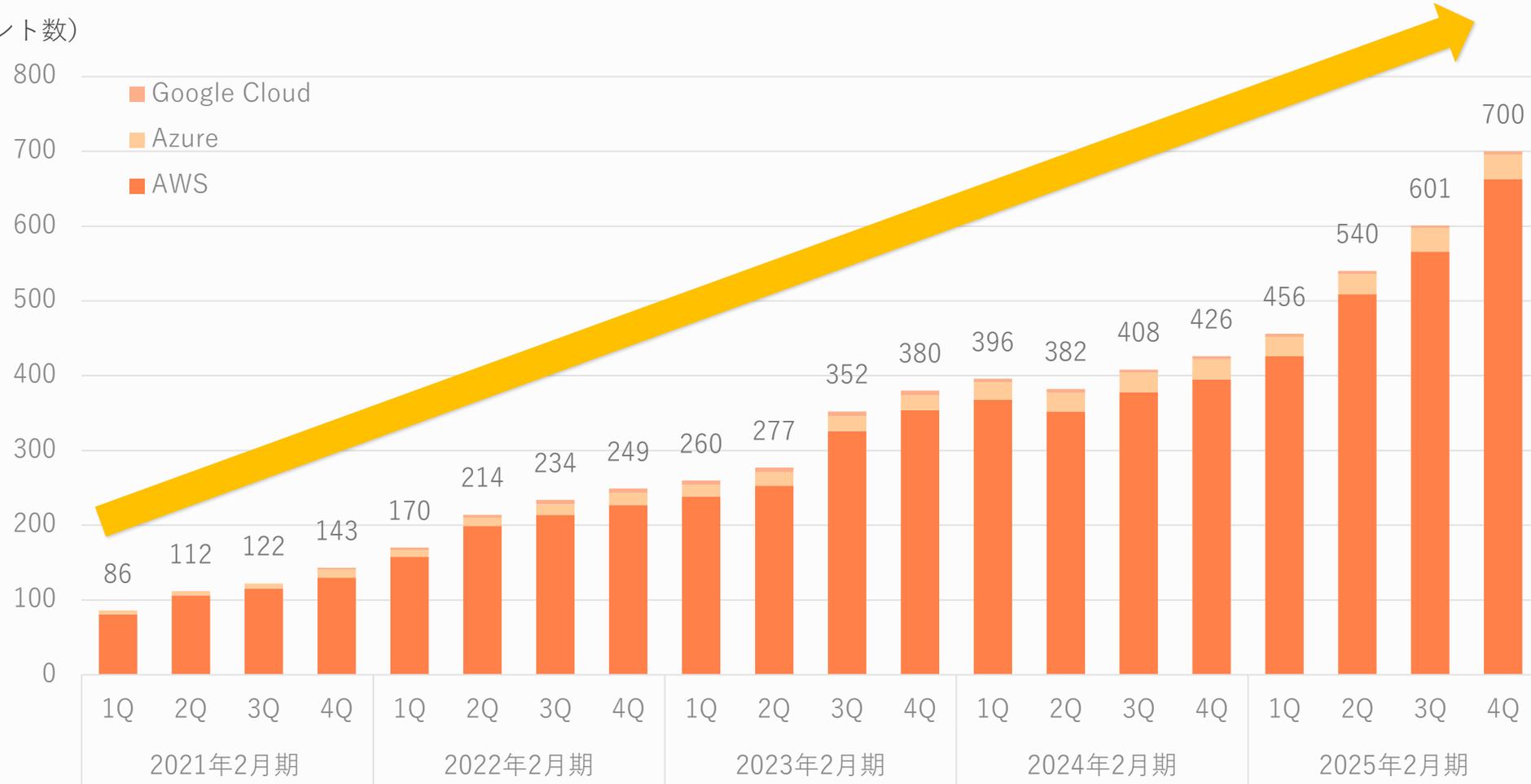
(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

(注) 2025年2月期4Q：ライセンスリセール大型案件の一時期なディスカウントがあり通常期よりも売上総利益は低くなっております。

# 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

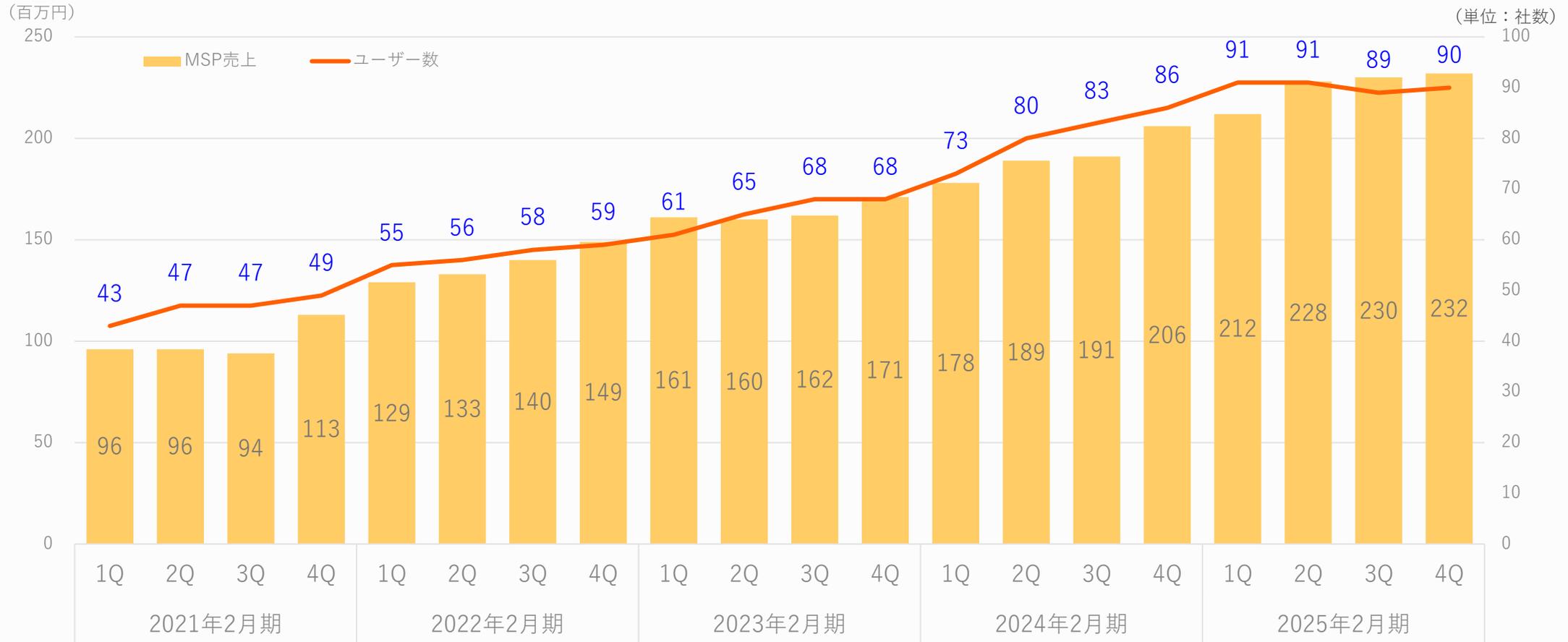
(アカウント数)



(注) 2021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。

# 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は増加基調



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

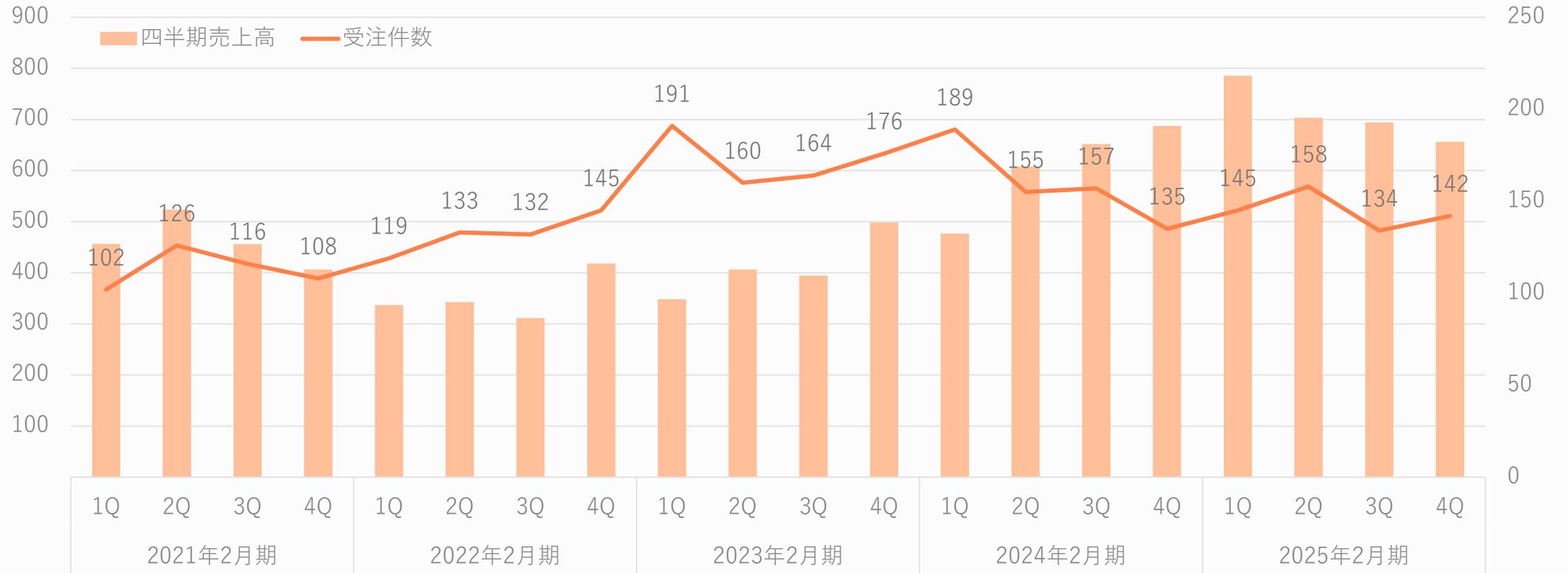
(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

# クラウドインテグレーション受注件数・四半期売上高の推移

大型案件の獲得に注力。売上高は案件の大型化が寄与し、堅調に推移。

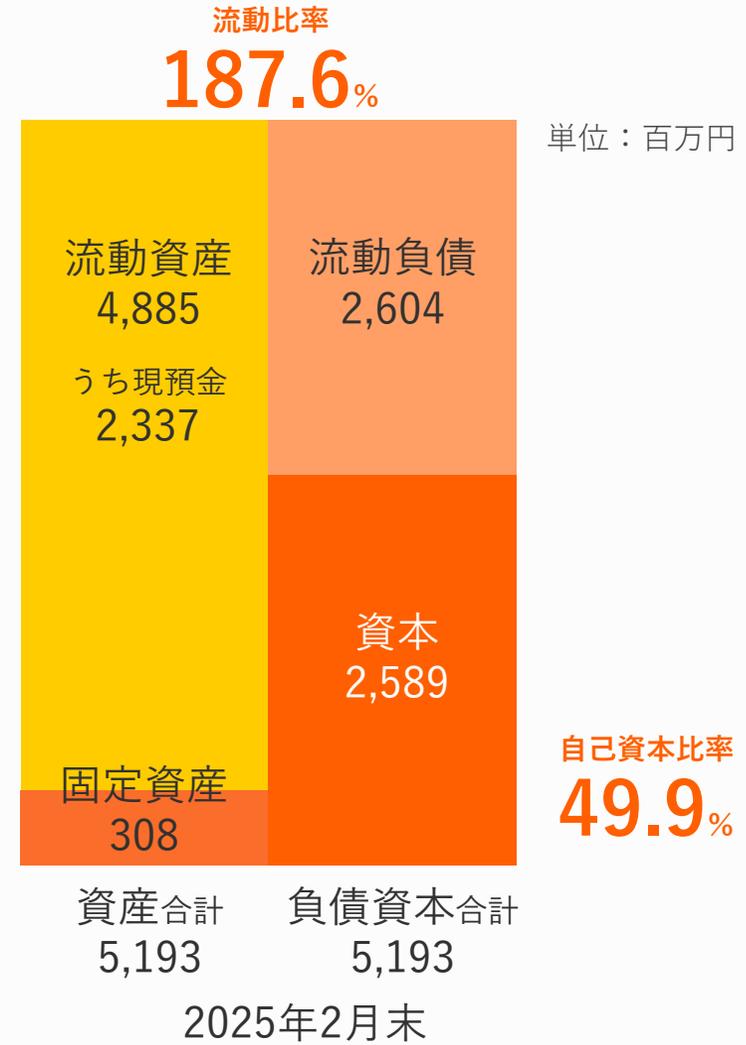
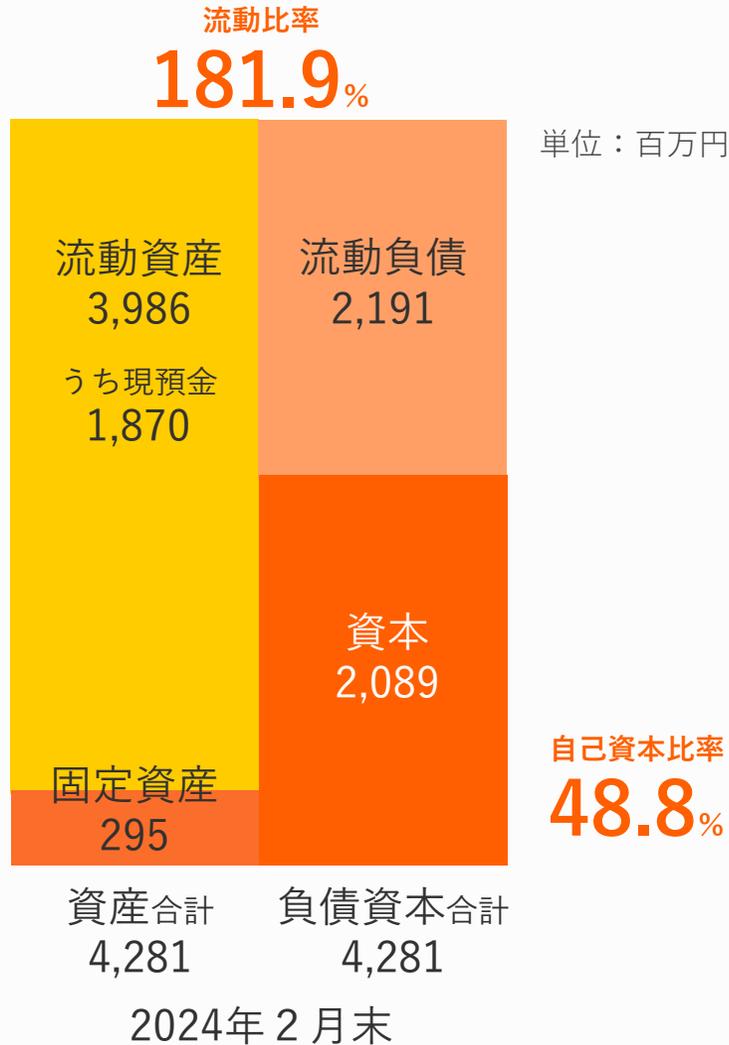
(単位：百万円)

(単位：PJ数)



(注) 2021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。

# 貸借対照表の推移 ～健全な財務基盤～



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

# 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

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