



2021年8月17日

各位

会社名 株式会社ビーブレイクシステムズ
代表者名 代表取締役社長 白岩 次郎
(コード番号：3986 東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理部長 熊田 圭一郎
(TEL. 03-5487-7855)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたのでお知らせ致します。

記

開催日時 2021年8月17日(火) 15:30~16:30
開催方法 対面による実開催
開催場所 日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル2階 第2セミナールーム
(東京都中央区日本橋兜町3-3)

【添付資料】

投資に関する説明会において使用した資料

以上



2021年6月期 決算説明会

株式会社ビーブレイクシステムズ

(東証マザーズ：3986)

2021年8月17日

目次



- 1 2021年6月期 決算概要
- 2 2022年6月期 業績予想
- 3 成長戦略
- 4 参考資料（会社及び事業の概要）

1

2021年6月期 決算概要

2021年6月期 決算概要



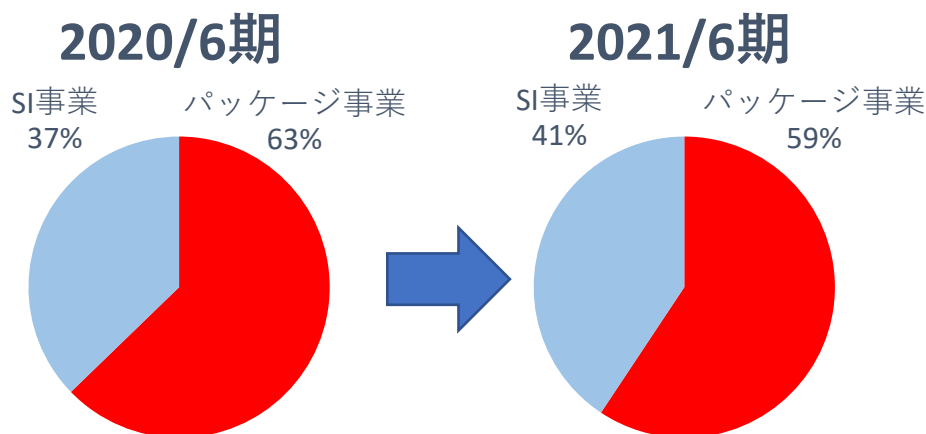
単位：百万円	2020/6期 実績	2021/6期 実績	前期比		2021/6期 計画※	計画比
売上高	1,157	1,166	+ 10	+ 0.8%	1,146	+ 1.8%
営業利益	139	120	▲18	▲13.1%	90	+ 33.9%
経常利益	139	121	▲18	▲13.0%	90	+ 34.0%
当期純利益	104	92	▲13	▲12.2%	68	+ 34.6%

※2021年2月12日公表分

- パッケージ事業においては、前期の第4四半期以降、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、一部の新規提案先に発注の延期や結論の先延ばし等が見られ、その影響から新規受注が減少し、売上減となりました。
- システムインテグレーション事業においては、単価・稼働率とも安定的に推移したほか、前期より本格稼働したフリーランス専用の案件紹介サイト“Humalance”の貢献もあり、売上・利益とも増加しました。
- 上記のほか、期末にかけて、パッケージの新規受注及び既存ユーザーからの追加開発に関する受注が2月に公表した計画を上回ったこと、及び、システムインテグレーション事業においてスポット的に関連商材の販売に関する手数料収入（756万円）が発生したことなどから、7月12日に公表済計画を上方修正いたしました。

セグメント別売上

単位：百万円	2020/6期 実績	2021/6期 実績	増減額
売上高	1,157	1,166	+ 10
パッケージ事業	726	692	▲34
システムインテグレーション事業	431	474	+ 43

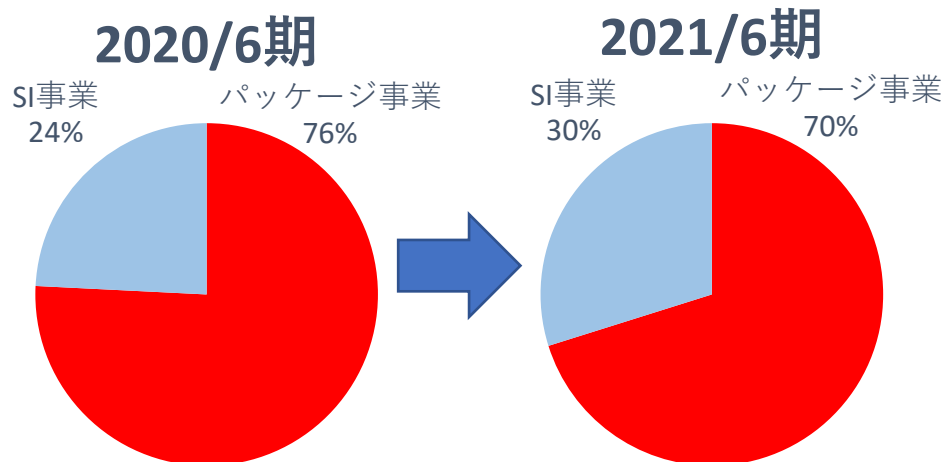


パッケージ事業の売上が減少する一方、Humalanceの貢献もあり、システムインテグレーション事業の売上が増加したことから両事業の構成比率の差は縮小しました。

なお、パッケージ事業における利益率の高いストック型売上については、3期前に比べて42.9%増加しています。

セグメント別利益

単位：百万円	2020/6期 実績	2021/6期 実績	増減額
セグメント利益	430	411	▲18
パッケージ事業	326	289	▲37
システムインテグレーション事業	104	123	+19



パッケージ事業は、売上減少を見越して技術者を研究開発タスクに多くアサインしたことにより利益率が低下しました。

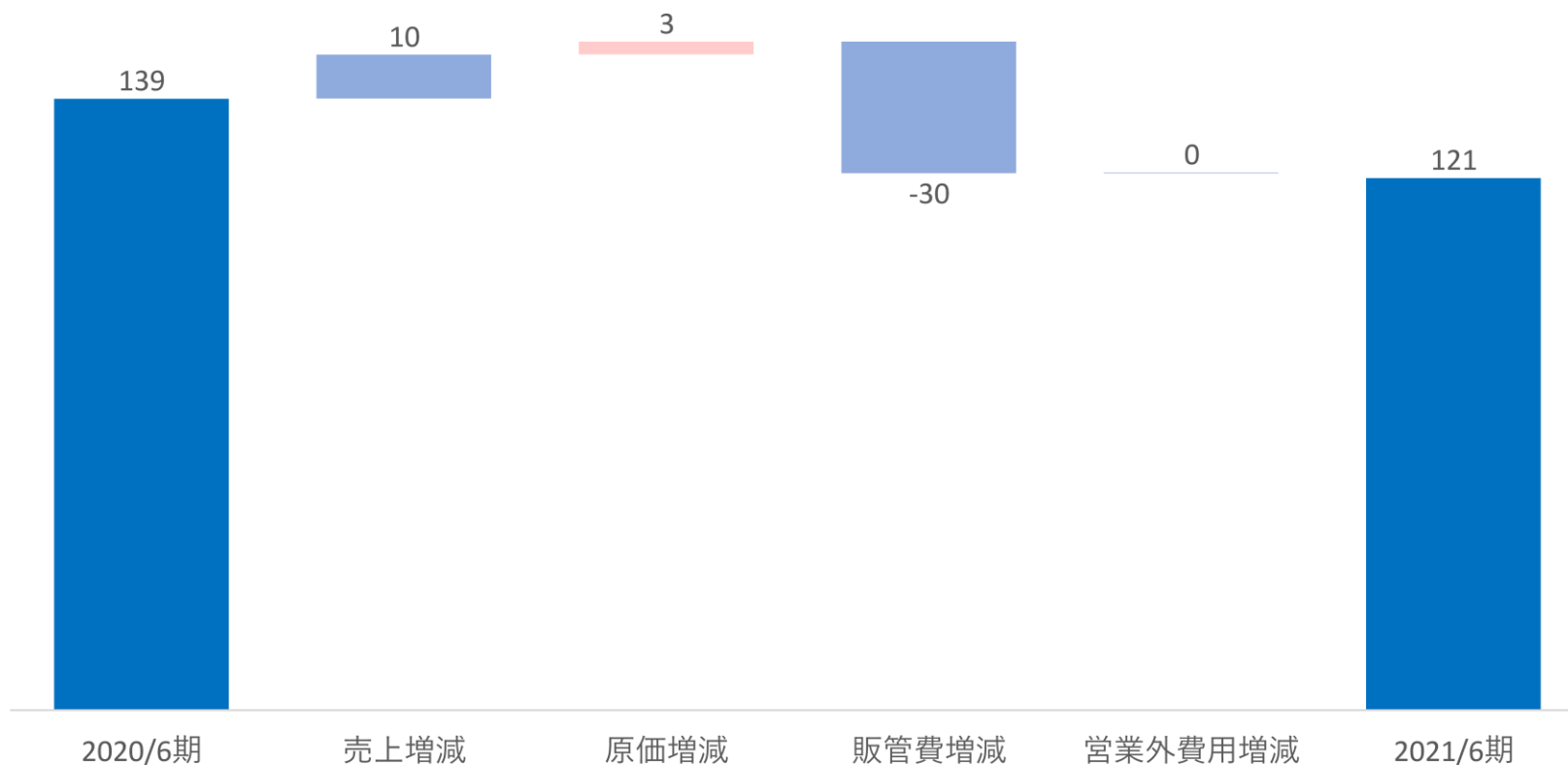
システムインテグレーション事業は、利益率は大きく変わらないものの売上高増加に伴い増益となりました。関連商材の手数料収入も増益に寄与しております。

経常利益の増減要因



- パッケージ事業の売上減に伴い発生した余剰工数を、研究開発タスクに多く投入したことにより販管費が増加しました。

単位：百万円



新型コロナウイルスへの対応



- 国内での感染拡大が報じられるようになった2020年2月以降、弊社内において以下のように対策を進めてまいりました。

2020年 2月	不要不急の外出自粛要請 病欠時の、37.5度以上の発熱及び咳の有無の報告義務化 全社イベントの中止、土日振替出勤の推奨
3月	コアタイム短縮による時差出勤の推奨 在宅勤務の推奨、対面会議の原則禁止 全社ミーティングの中止（後にオンライン化）、社内サークル活動の禁止
4月	「緊急事態宣言」を受け、全社的な在宅勤務に移行
現在	緊急事態宣言の初回解除後も、上記対策及び全社的な在宅勤務を継続中 在宅勤務率 = 80%（2021年6月実績）

- これまで当社役職員に感染者は出ておらず、また、在宅での業務遂行に必要な機器及びネットワークは正常に稼働していることから、当社の基本的な業務の遂行に支障は発生しておりません。
- 明確に終息したと判断できる状況になるまでは対策を継続し、感染拡大防止に取り組んでまいります。

トピックス：開発①

クラウドERPの機能拡張（アプリケーション部分）

メインターゲットである主要5業種※向けの機能拡張を継続して
行っております。

※主要5業種=システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

2021年6月期の主な開発実績：

1. SAML認証の対象となる他社サービスの追加
2. ファイル取込機能の拡張（費目、仕訳、銀行支店、入金、勤務予定）
3. レポート機能の拡張（プロジェクト管理、アサイン管理他）
4. 他社会計ソフトとの連携追加
5. モバイル版の機能強化
6. その他既存機能のパワーアップ



トピックス：開発②

MA-EYESの新バージョンの販売開始

開発を進めてきた「次世代MA-EYES」の中核アプリケーションを今期上期に完成し、**下期に販売を開始する計画**となっております。
新バージョンは次世代の基盤技術を用いている為、以下の特長を有します。

1. プログラム実装効率の向上
2. テストの一部自動化
3. 開発プロセスの効率化



<短期メリット>

案件毎の導入コストを抑えられ
利益率がアップ
顧客への導入のリスクが減り
赤字プロジェクト発生頻度が減少

<長期メリット>

長期利用可能な基盤技術を用いて
おり**大規模開発が当面不要に**
新業種参入のための開発コストが
減り**対象業種追加が容易に**

トピックス：販売①

販売強化施策

- ✓ 独立行政法人中小企業基盤整備機構が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業費補助金（通称「IT導入補助金2021」）において支援事業者として認定され、当社のクラウドERP「MA-EYES」等が、IT導入補助金対象ITツールに認定されました。

IT導入補助金2021

令和元年度補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業
令和2年度第三次補正 サービス等生産性向上IT導入支援事業

業種アプローチ

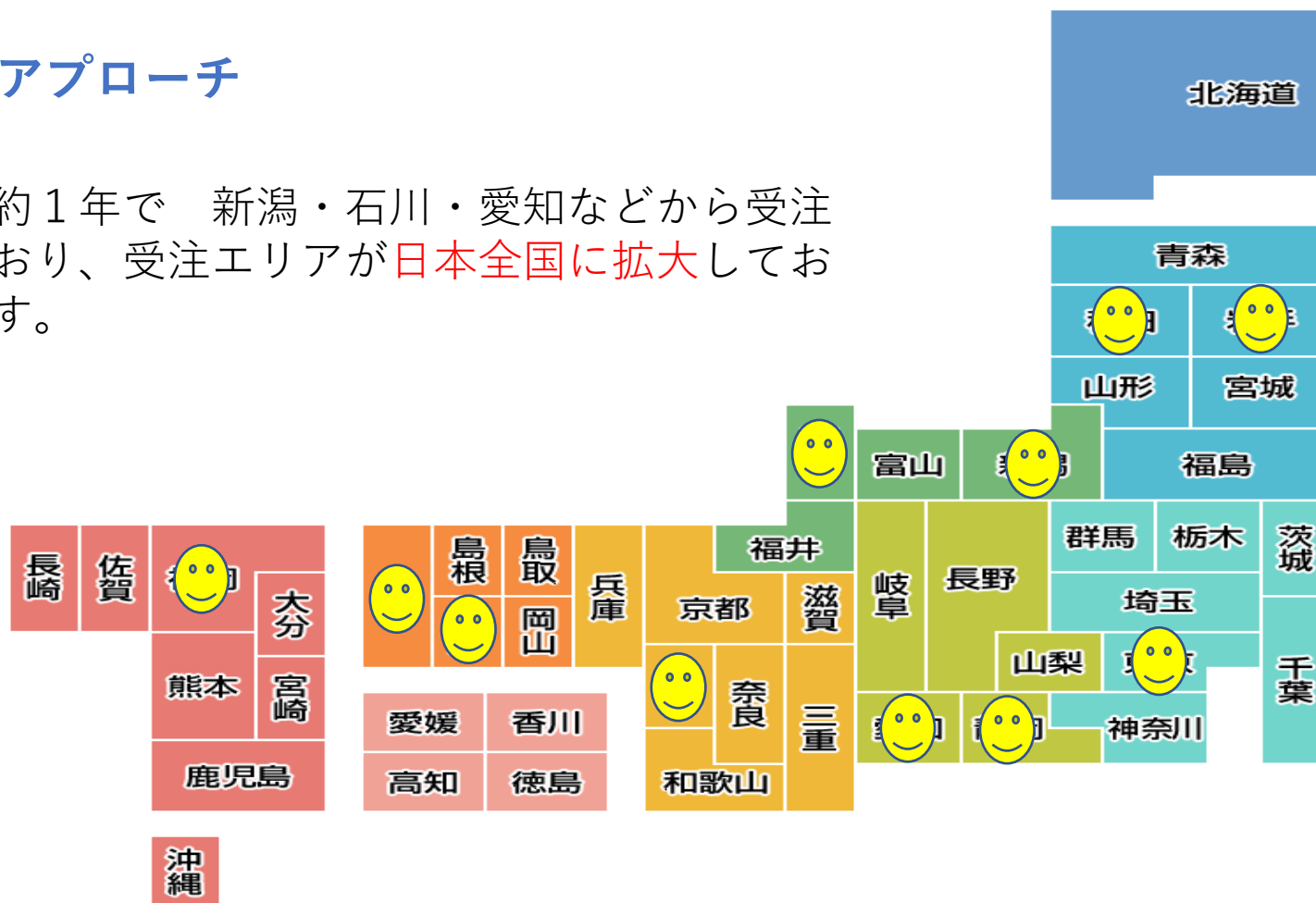
新たな業種として「電子デバイス販売製造業」の企業様にMA-EYES導入が決定いたしました。



トピックス：販売②

地域アプローチ

直近約1年で 新潟・石川・愛知などから受注しており、受注エリアが日本全国に拡大しております。



トピックス：販売③



職業紹介サービス **Humalance** **コネクト** の提供開始

- ✓ 2018年よりサービス提供開始したフリーランス向け案件紹介サイト“**Humalance**”において、企業とフリーランスとのマッチングを行う中で、求職者と求人企業のさまざまなニーズに対応すべく、サービス提供を開始しました。
- ✓ 主な特徴
 - ① 「IT・Web系の求人に強い」
 - ② 「安心の上場会社が運営」
 - ③ 「完全成果報酬型」



2

2022年6月期 業績予想

2022年6月期業績予想

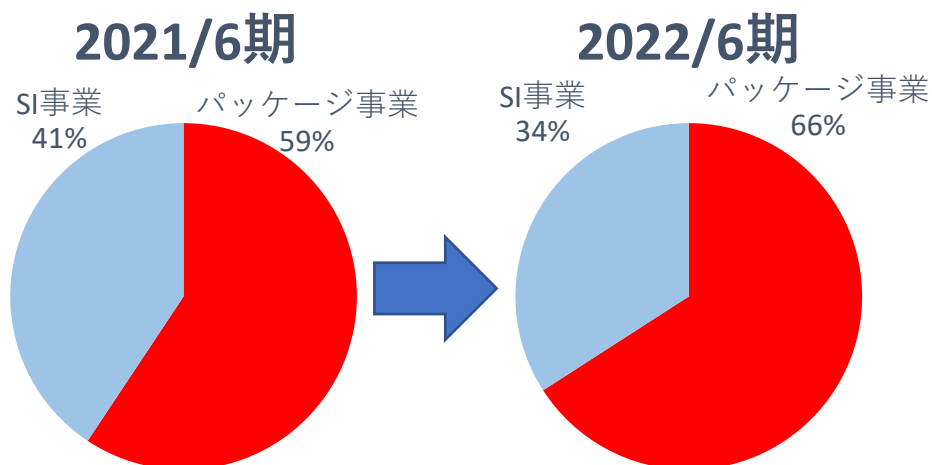


単位：百万円	2021/6期 実績	2022/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,166	1,205	+39	+3.3%
営業利益	120	124	+4	+2.9%
経常利益	121	124	+3	+2.9%
当期純利益	92	93	+1	+1.6%

- 新型コロナが終息に向かうことで、パッケージ事業の販売環境も好転するものと見込んでおります。現時点で受注は順調に推移しております。
- システムインテグレーション事業においては、パッケージ事業の増収に伴い、本事業から一部エンジニアをシフトさせることから減収になると見込んでおります。
- また、当期についても引き続き次世代パッケージ開発のために相応の工数を投入する必要があることから、販管費が増加し、小幅な増益に留まるものと見込んでおります（工数については後述）。
- 2021/6期のスポット的な関連商材の手数料収入(756万円)がなかったものとしますと、当期の営業利益は、10%程度の増加見込となります。

セグメント別売上予想

単位：百万円	2021/6期 実績	2022/6期 予想	増減率
売上高	1,166	1,205	+ 39
パッケージ事業	692	794	+ 102
システムインテグレーション事業	474	411	▲63

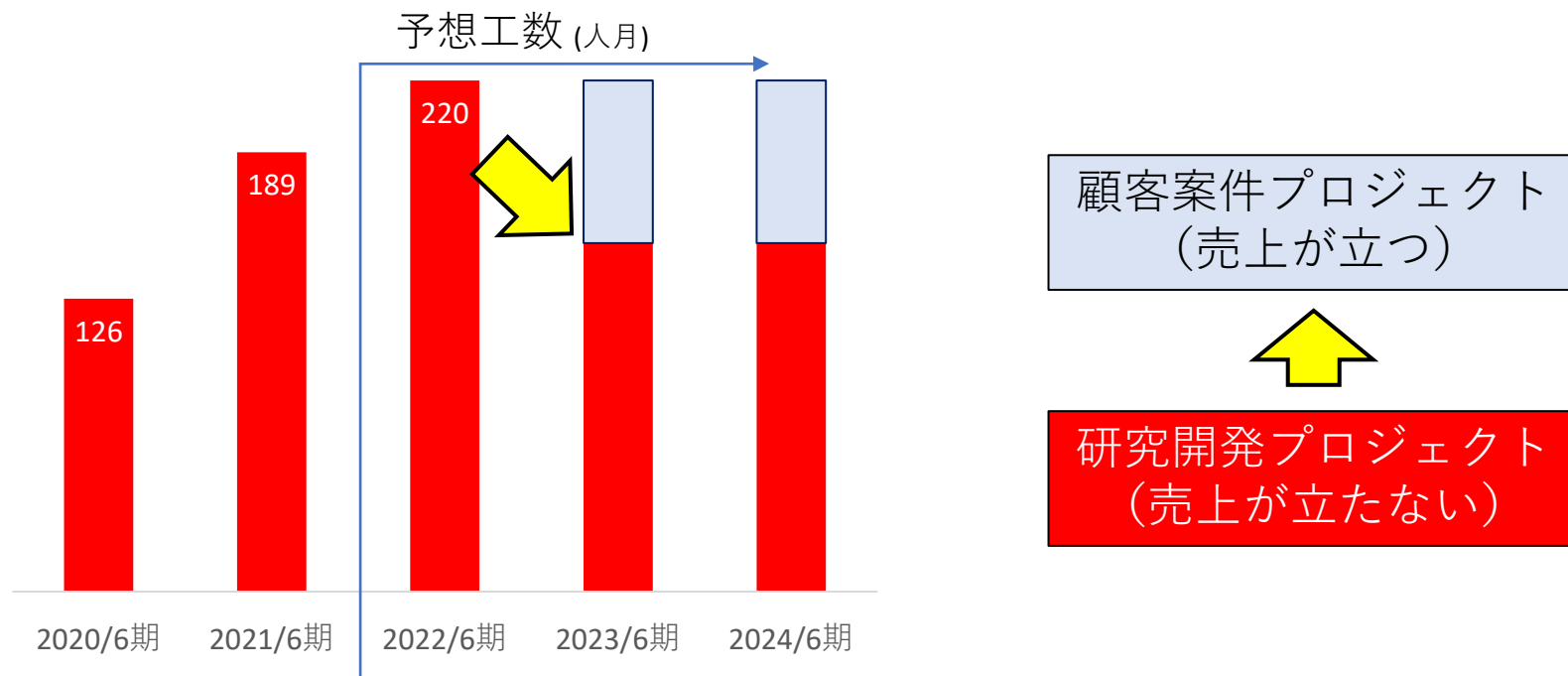


- パッケージ事業
コロナ禍の悪影響が大幅に減り、前期比増収となると見込んでいます。ここ数年に渡り連続して増加している、利益率の高いストック型売上も引続き増加する見込みです。
- システムインテグレーション事業
開発リソースの一部をパッケージ事業にシフトすることから減収を見込んでいます。

研究開発工数の推移及び見通し



- ここ数年研究開発に対し、次世代パッケージ開発のために大きな工数を投入してまいりましたが、**2022/6期**で大規模な体制での開発には一区切りをつけ、以後工数は減少する見通しです。
- **2023/6期**以降は、減少した工数を顧客向けプロジェクトに投入できることから、社員数にかかわらず売上・利益を増加させられるものと考えております。



配当



- 当社は財務の健全性、競争力強化に向けた投資機会等を踏まえた内部留保の重要性に留意しつつ、業績に応じた配当を実施することを方針とし、基本的に配当性向**10%～15%**を目標としております。
- **2021年6月期**の配当は、直近の業績推移や内部留保の状況等を総合的に勘案し、**2020年6月期**と同額の**1株当たり12円**といたします。
- **2022年6月期**につきましては、予想利益の水準が**2021年6月期**と同程度のため、配当予想を**2021年6月期**と同額の**1株当たり12円**といたします。

	2018/6期	2019/6期	2020/6期	2021/6期	2022/6期 (予想)
1株当たり配当	12.0円	12.0円	12.0円	12.0円	12.0円
配当性向	15.1%	16.5%	17.7%	20.2%	19.8%

3

成長戦略

市場動向①

DX（デジタルトランスフォーメーション）



- スウェーデンのウメオ大学、エリック・ストルターマン教授が2004年に提唱。日本政府においても経済産業省や総務省が中心になり、DXを積極的に推進。
- 経済産業省によるDXの定義：
企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること
- ビーブレイクシステムズの対応：
企業の業務効率化による競争優位性確立 → パッケージ事業
ITによる企業の業務変革のサポート → システムインテグレーション事業

企業のDX≡当社事業

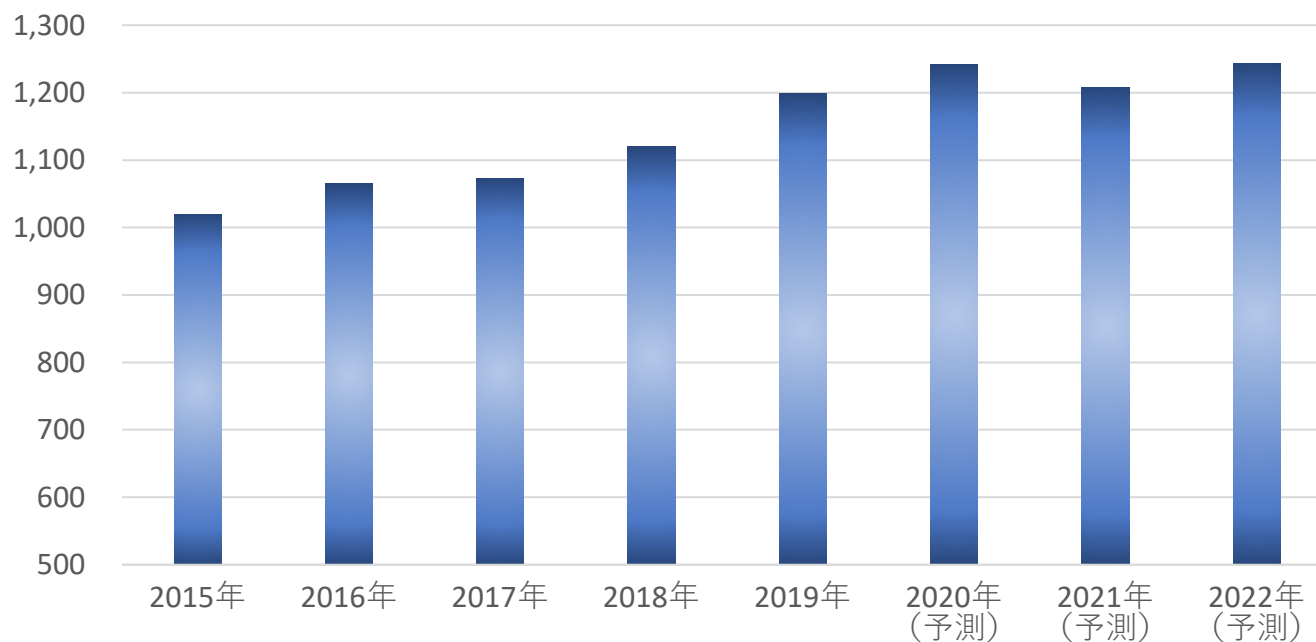
市場動向②

国内ERPライセンス売上高



コロナ禍の影響で2021年は一時的にマイナスに転じるも、基幹システムの見直し需要は底堅く、さらに、ウィズコロナ時代のニューノーマルに対応するために「DX」を推進し、それに伴うERPのリプレイスを行う企業も多いと見込まれ、リーマン・ショック後のような大幅な市場の落ち込みは起こらないと予想されます。

単位：億円



出展：株式会社矢野経済研究所「ERP市場動向に関する調査を実施（2020年）」（2020/9/7）

市場動向③

国内クラウドサービス市場



オンプレミスからの移行に加え、クラウド利用を前提としたシステム開発が盛んに進められ、**高い成長率を維持**すると予想されます。

国内クラウド市場 実績と予測

単位：億円

70,000

60,000

50,000

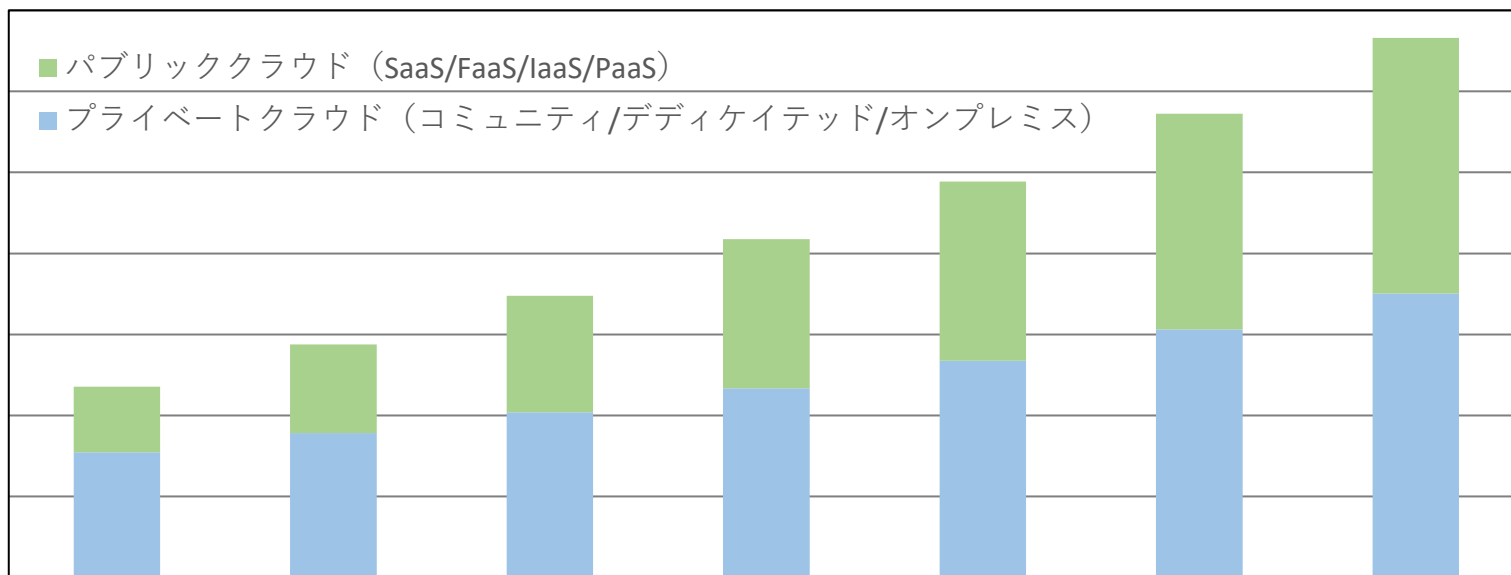
40,000

30,000

20,000

10,000

0



2019年度

2020年度

2021年度

2022年度

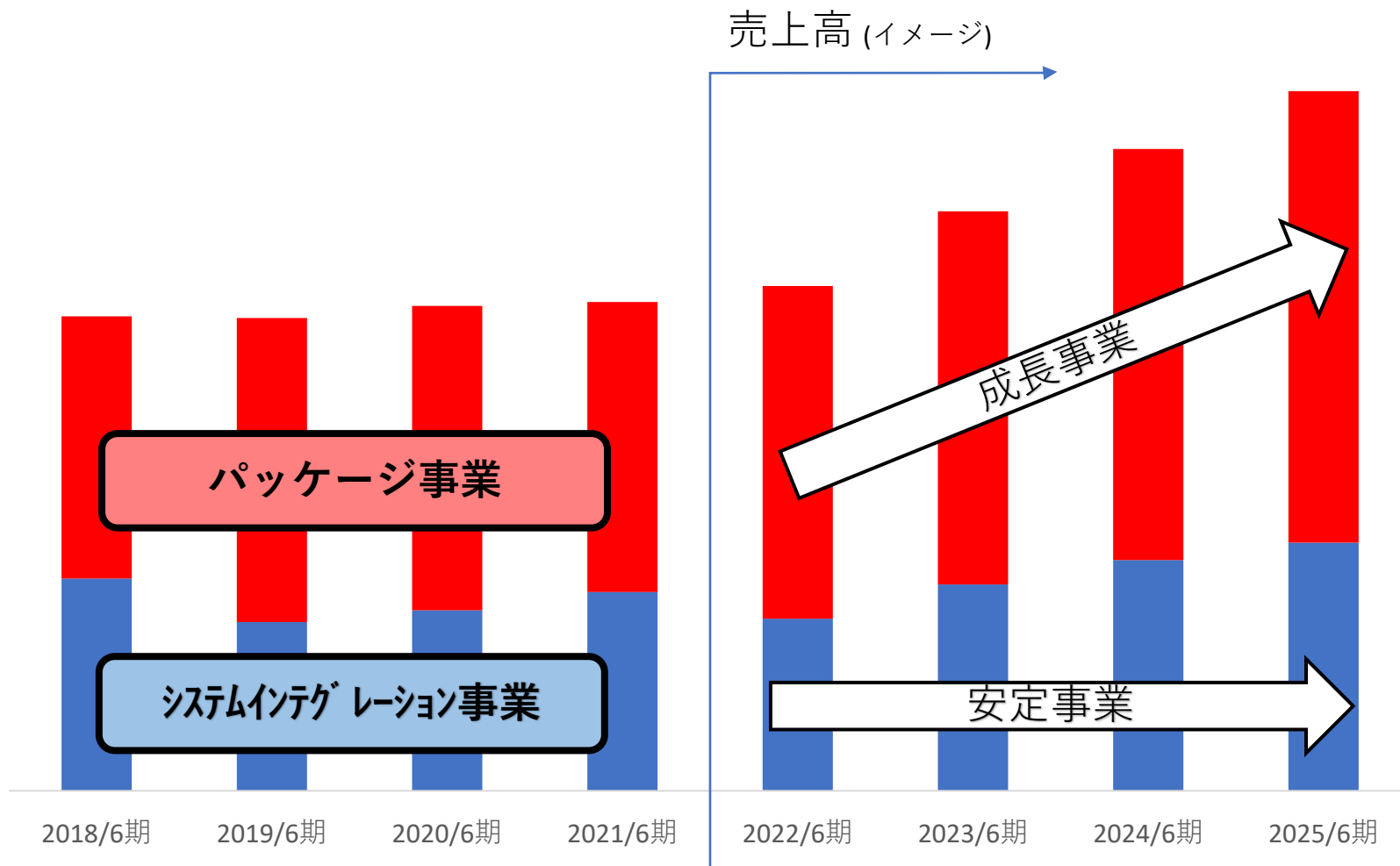
2023年度

2024年度

2025年度

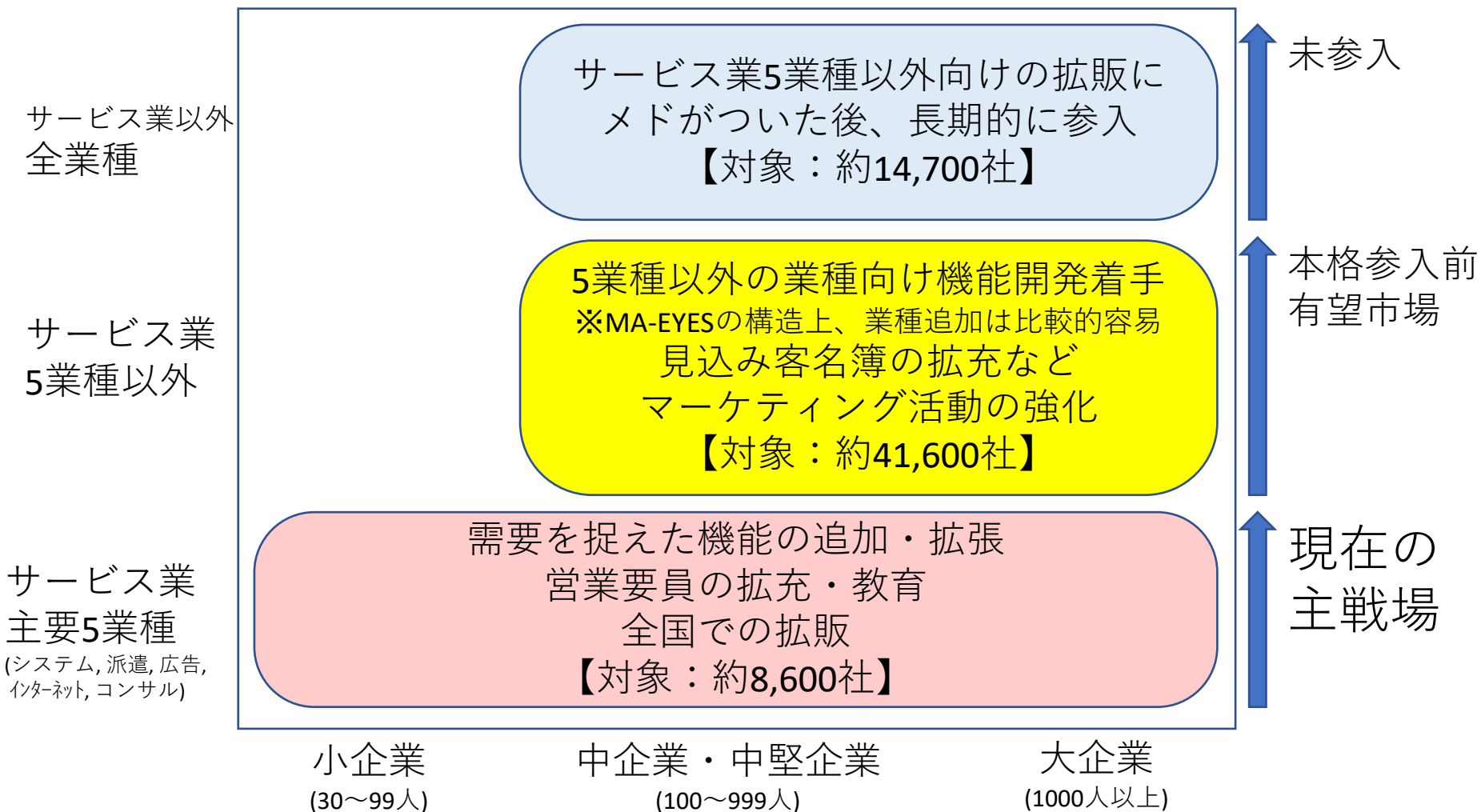
出展：株式会社MM総研「国内クラウドサービス需要動向調査」（2021年7月15日発表）

成長戦略① 事業ポートフォリオ



成長戦略②

パッケージ事業のアクション



出展：「平成28年経済センサス-活動調査」（総務省統計局）

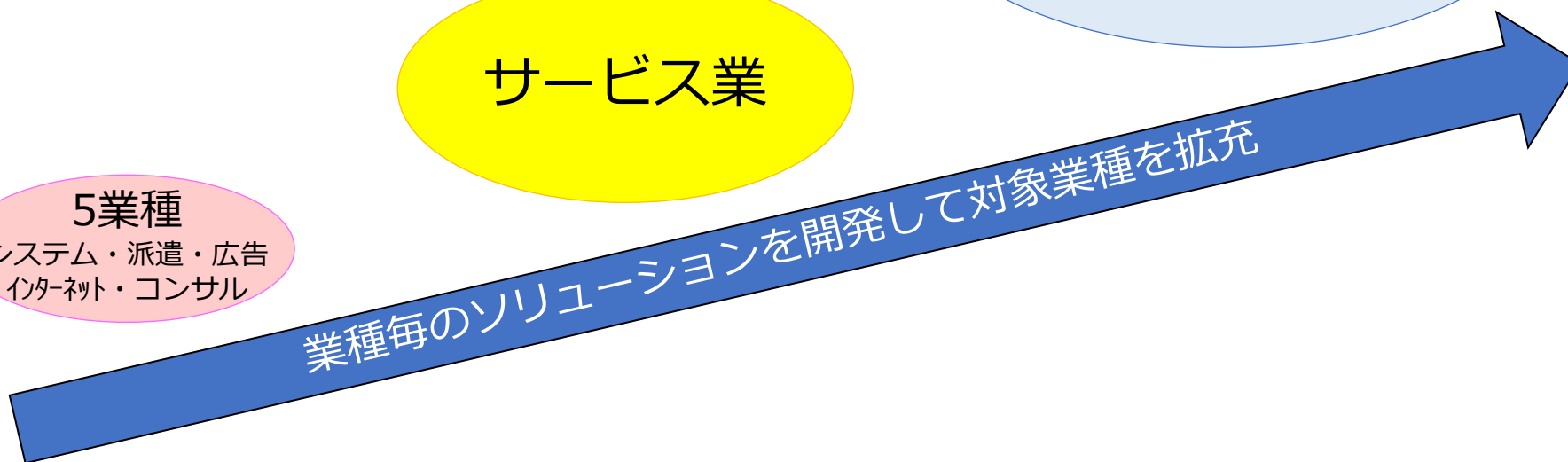
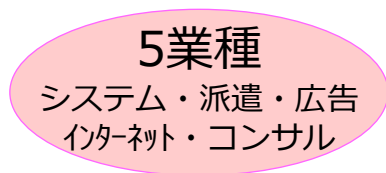
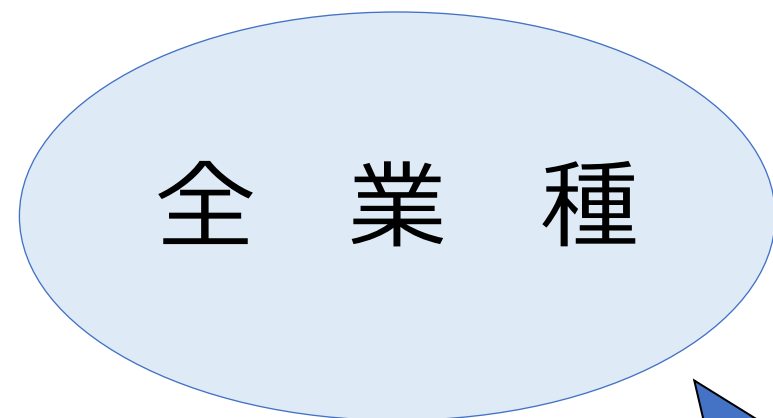
成長戦略③

クラウドERPの対象業種の拡大



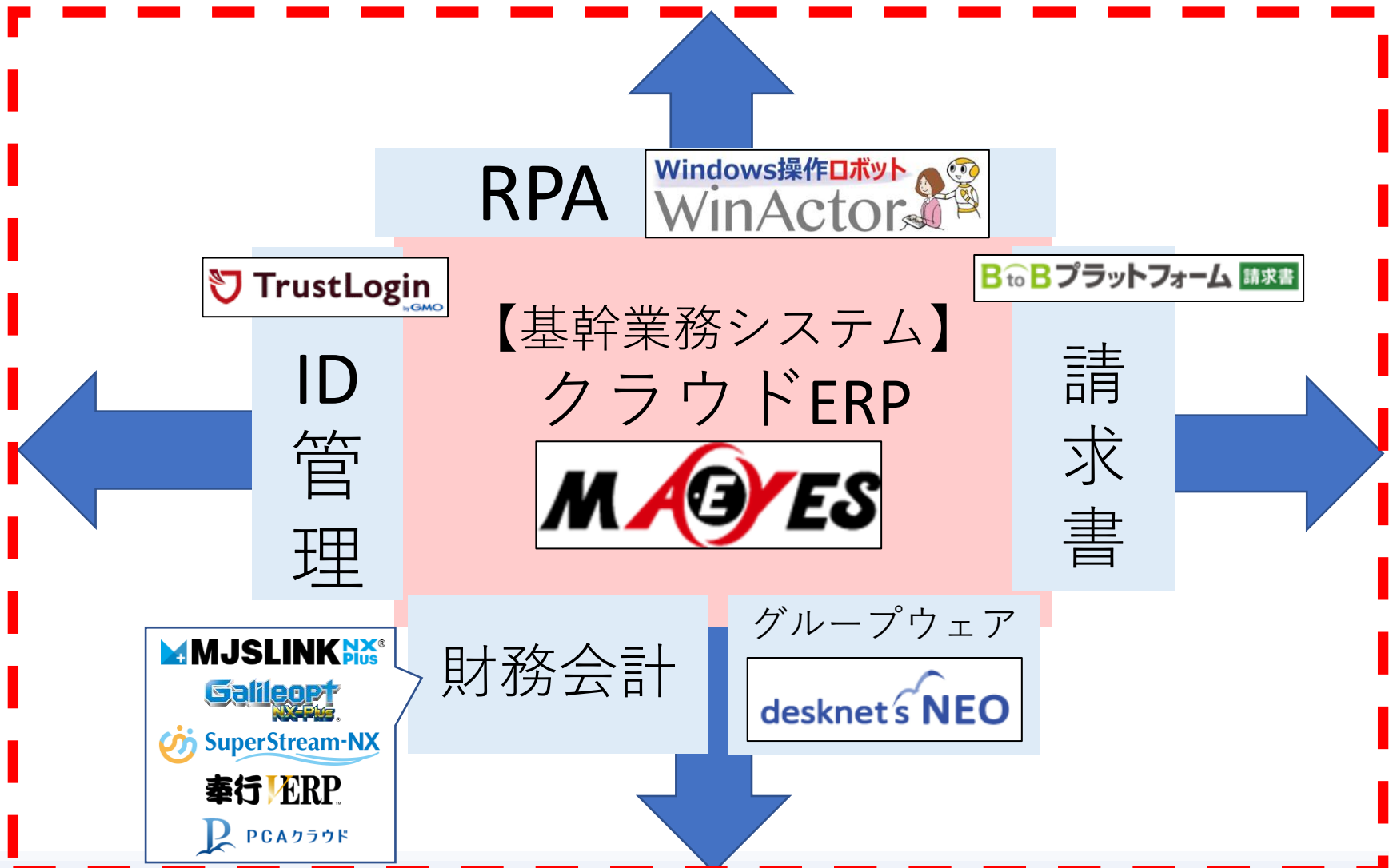
市場セグメント	企業数(100名以上)	拡大倍率
国内5業種	3,204	1倍
国内サービス業	44,834	約14倍
国内全業種	59,537	約19倍

出展：「平成28年経済センサス-活動調査」（総務省統計局）



成長戦略④

関連商材によるビジネス拡大



成長戦略⑤

営業組織・マーケティング体制の強化



1 パッケージ販売ルートの新設・強化

1. 新型コロナ影響下でも顧客にアプローチできる体制の確立

- ・ Zoom等を用いた個別商談やライブセミナーの実施
- ・ 当社HPにチャットボット設置

2. 従来型施策の強化・効率化

- ・ 執筆、広告、SEO、DM、商品HPの拡充など

3. 他社ソフトウェアとの連携強化

- ・ RPAツール「WinActor」
- ・ 「BtoBプラットフォーム 請求書」「トラスト・ログインbyGMO」「desknet's NEO」「V-ONEクラウド」「Live On」など取扱い商材を拡大
- ・ 共催セミナーの開催

2 システムインテグレーション事業の強化

Humalanceによる開発リソースの拡充

職業紹介事業の定着、収益化

3 組織・体制の強化

営業要員の継続的な増員および教育

具体的アクションおよび進捗



1	MA-EYES[一括版]の拡販 全国への拡販、1件当たり受注規模・単価の拡大 →機能拡張、営業組織・マーケティング活動強化	全国拡販は順調 中規模案件を中心に 順調に受注
2	MA-EYES[SaaS版]の拡販 ノンカスタマイズ版を重点的に拡販 →導入サポートサービスの拡充、導入体制強化、 営業活動拡大	サポート拡充・ 体制強化実施 コロナ禍でも 順調に受注
3	システムインテグレーション事業の売上・利益アップ パッケージ事業とのシナジー追及、高単価案件を受注 Humalanceによる外部リソースの活用推進	Humalance経由を 中心に新規受注増加
4	中期的な投資 次世代MA-EYESの開発に集中的にリソースを投入し、 早期に次世代版への移行を図る	進捗は順調 当期下期に販売開始 予定
5	その他 大規模失敗案件の防止	PMO機能の改善 大規模失敗案件なし

4

参考資料 (会社及び事業の概要)

会社概要



(2021年6月末時点)

会社名	株式会社ビーブレイクシステムズ
設立	2002年7月
資本金	2億3263万円
代表者	代表取締役社長 白岩 次郎
事業内容	①パッケージ事業 サービス業向けクラウドERP「MA-EYES」等の製造・販売 ②システムインテグレーション事業 システムの受託開発およびIT技術者派遣
本店所在地	東京都品川区西五反田2-19-3 五反田第一生命ビル
拠点	関西支社（大阪市）、名古屋営業所（名古屋市）
従業員数	124名
社名の由来	情報システムを構築する際の障害(“B”arrier)や境界(“B”order)を破壊(Break)することを実現したいとの思いから
企業理念	一、世界が認めるシステム及びサービスを世に広める活動を通じて、 社会の発展に貢献する 一、従業員は常に一流を目指す

1 パッケージ事業

・クラウドERP **MAGEYES** の開発および販売

【一括導入版】

指定の環境にインストールして利用
“開発規模”によって価格を決定

初期導入費用・・・1000～3000万円*
保守費用・・・初期費用に連動
追加開発費用・・・開発規模に依存

【SaaS版】

必要な機能のみを月額料金制で利用
“利用者数”に応じて料金変動

初期導入費用・・・0～500万円*
月額利用料・・・利用者数に連動
追加変更費用・・・作業量に依存

*金額は目安であり、この範囲外のものもあります

フロー型売上 = 初期導入費用

ストック型売上 = 保守費用、月額利用料、追加開発費用

2 システムインテグレーション事業

- ・顧客現場への常駐によるシステム開発支援
- ・常駐する技術者のスキル・経験年数等により月額単価が決定
- ・契約は1ヶ月単位で、稼働時間によって請求額が変動

「ERP」とは

ERP = Enterprise Resource Planning

日本語では、**統合型基幹業務パッケージソフトウェア**



サービス業の
生産性向上、
働き方改革
に貢献

両事業の比較・位置付け



パッケージ事業	事業セグメント	システムインテグレーション事業
クラウドERPの開発・保守	事業内容	顧客システムの構築支援
請負	契約形態	主に委任または派遣
692百万円 (59%)	売上高	474百万円 (41%)
289百万円 (70%)	セグメント利益	123百万円 (30%)
41.7%	同利益率	25.9%
70名	配置人員数*	29名
景気変動の影響を受けやすい	特徴	景気変動の影響を受けにくい
「成長事業」 リソースを投入し拡大を図る	位置付け	「安定事業」 パッケージ事業へのリソース供給源 開発案件のトレンドやノウハウ吸収 パッケージ顧客化 (クロスセル)

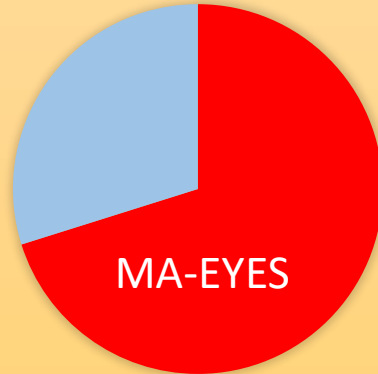
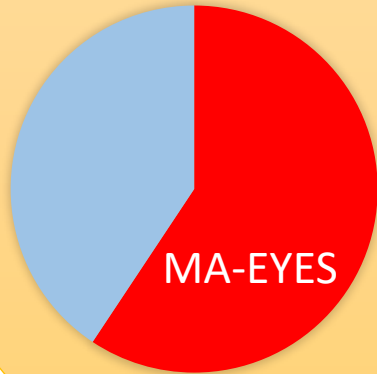
*配置人員数は、2021年6月末時点、その他は2021/6期実績

クラウドERP

当社の主力製品

売上高

セグメント利益



「ERPの導入が難しい」と言われてきたサービス業向けに特化

↓
「労働集約型・プロジェクト型」の業種に特化した機能構成で、汎用パッケージではカバーしきれない領域をサポート

+
ユーザー固有の仕様・要望には「セミオーダー」で対応

特に業務適合度の高い業種

システム

インターネット

コンサル

主要5業種

広告

派遣

契約形態や提供形態はユーザーが選択可能

一括導入

SaaS

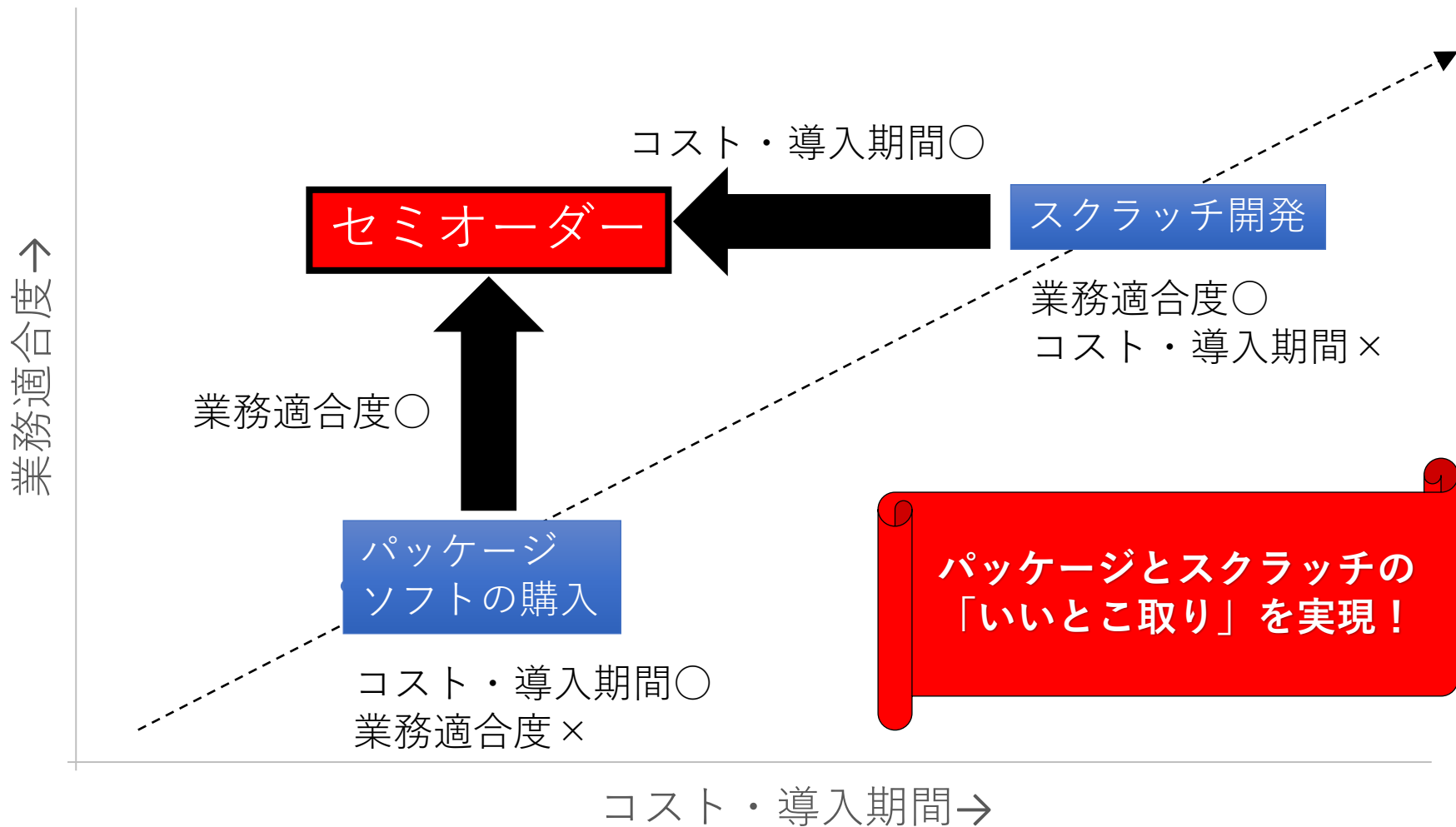
パブリッククラウド

プライベートクラウド



MAEYES の優位性①

“セミオーダー”



MAEYES の優位性②

“開発能力”



- ★ 1 経営陣に世界的大手ERPベンダーの元技術者がいる
- ★ 2 サービス業の特定業種を対象を絞って業務への適合度をUP
- ★ 3 独自の開発稼働環境により高い開発効率を実現



- ★ 1 正しい基盤（フレームワーク・DB）の設計
- ★ 2 高い顧客要望の実現
- ★ 3 品質の高い開発



高品質かつ業務適合度の高い
ERPパッケージ

MAEYES の優位性③

“導入実績”



- 当社が上場以前から優位性を持っていたカテゴリー
 - 主要5業種で従業員300名～1000名程度の企業
 - 東証マザーズ、JASDAQ上場会社およびその子会社・関連会社
- 上場後は、対象企業規模が大きくなる傾向

業種別導入実績（一部）

システム開発



インターネット



楽天



広告



CommerceLink



Supership

コンサルティング



R&D



本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述につきましては、現時点における情報に基づいて判断したものです。予測や前提を含んだ内容となっておりますので、今後の市場環境や経済動向の変化によって、実際の業績が本資料と異なる可能性があります。

本資料は、投資家の皆様が如何なる目的にご利用頂いた場合においても、ご自身の責任とご判断においてご利用頂くことを前提にご提示させて頂くものであり、当社は如何なる場合においてもその責任は負いません。