



**Be Excited**  
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

# 2024年 2 月期 通期 決算説明資料

---

株式会社 BeeX  
2024年4月12日

# 01. 事業概要

---

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 通期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

## 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



# BeeXビジネス領域

クラウドテクノロジースペシャリトとして活動



## 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

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

The logo for Microsoft Solutions Partner, featuring the Microsoft logo and the text "Microsoft Solutions Partner".

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

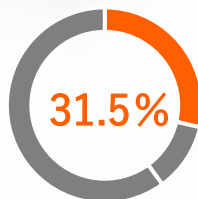
お客様のクラウド移行をご支援する、3つの事業を展開、マルチクラウド利用のニーズに対応しています

## 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、クラウド基盤設計・環境構築、SAP環境移行、アプリケーション開発

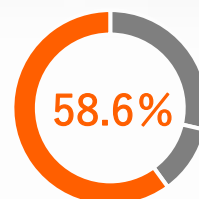


24年2月期通期の売上  
割合



### 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を提供して、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。AWS、Azure、Google Cloudの3つのクラウドに対応して提供



24年2月期通期の売上  
割合



### 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3つのクラウドに対応可能です。また、SAPシステム（BASIS）運用・監視の提供



24年2月期通期の売上  
割合

## 02. トピックス

---

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 通期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

## トピックス①

# 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。



## 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。

## 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



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）

- ・ 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。

## 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。

トピックス⑤ マルチクラウドリセール/MSP トピックス

# 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

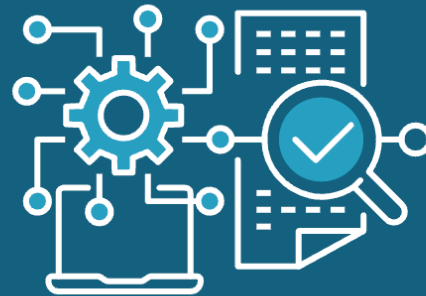
## SAP オブザーバビリティ サービス (運用・活用支援)

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 banner 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 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。



# 03. 通期決算概要

---

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 通期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

## 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%）

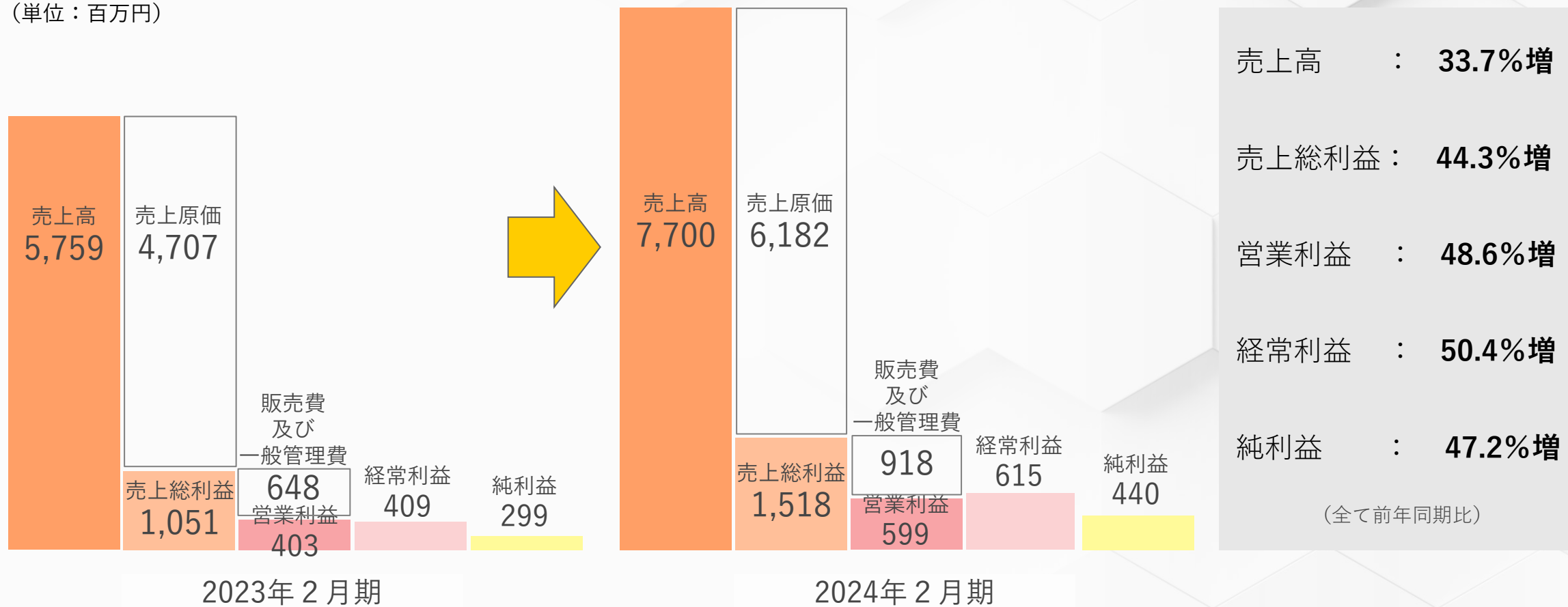


## 通期決算概要

# 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

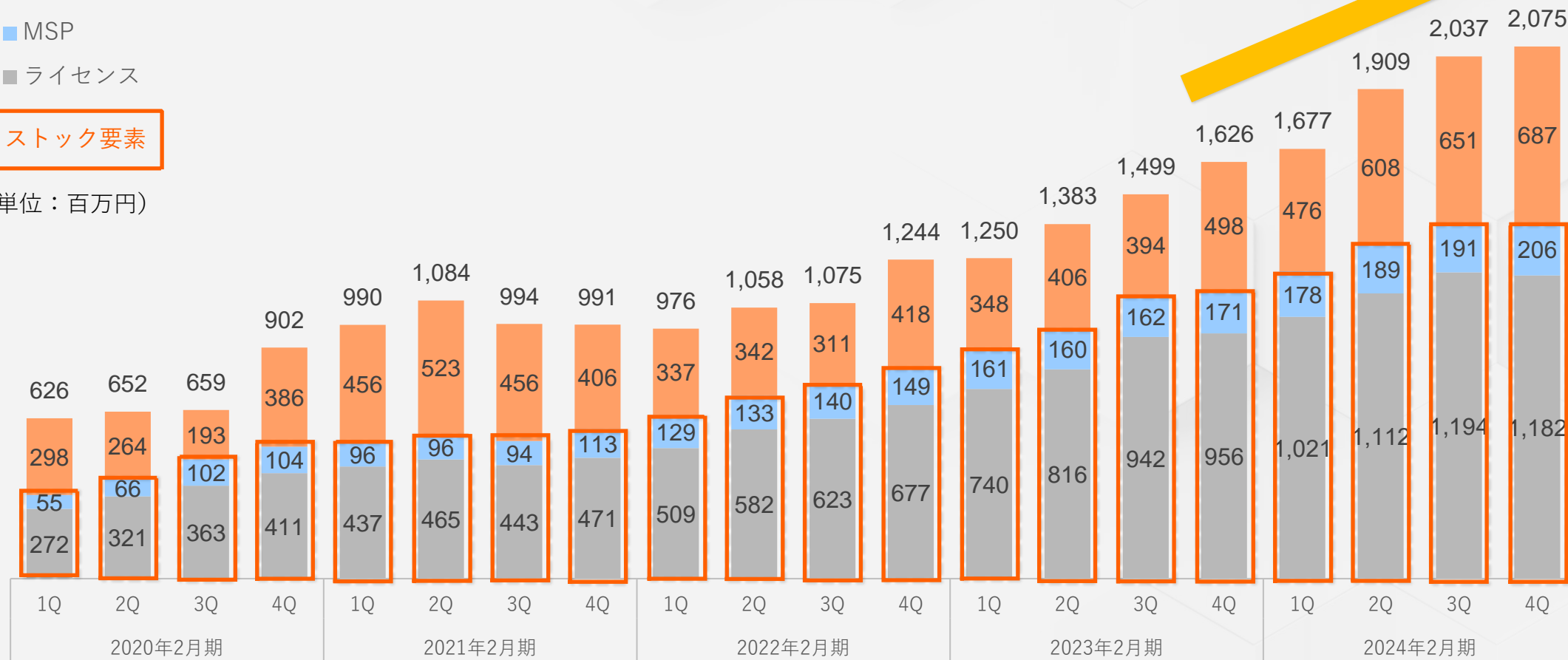
ストック要素が順調に拡大、クラウドインテグレーションも引き続き拡大基調

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。

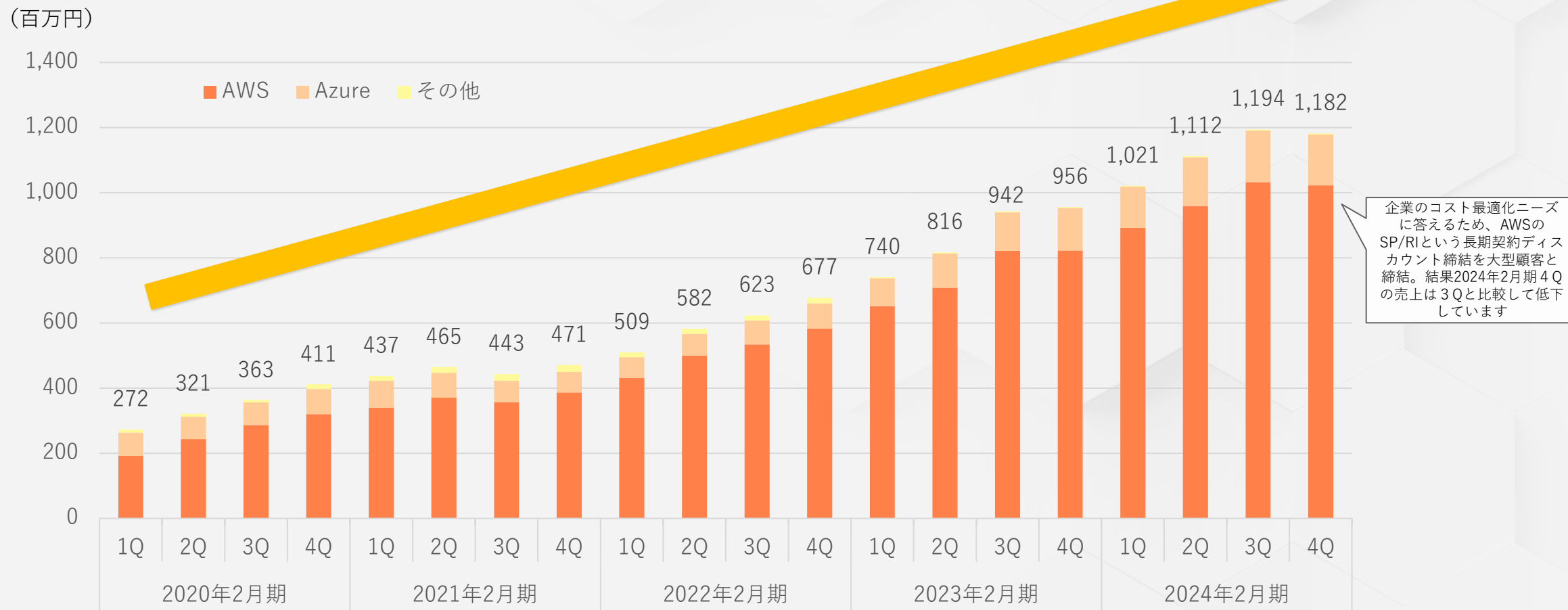
(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱いがあり、売上高が大幅に増えております。

(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。

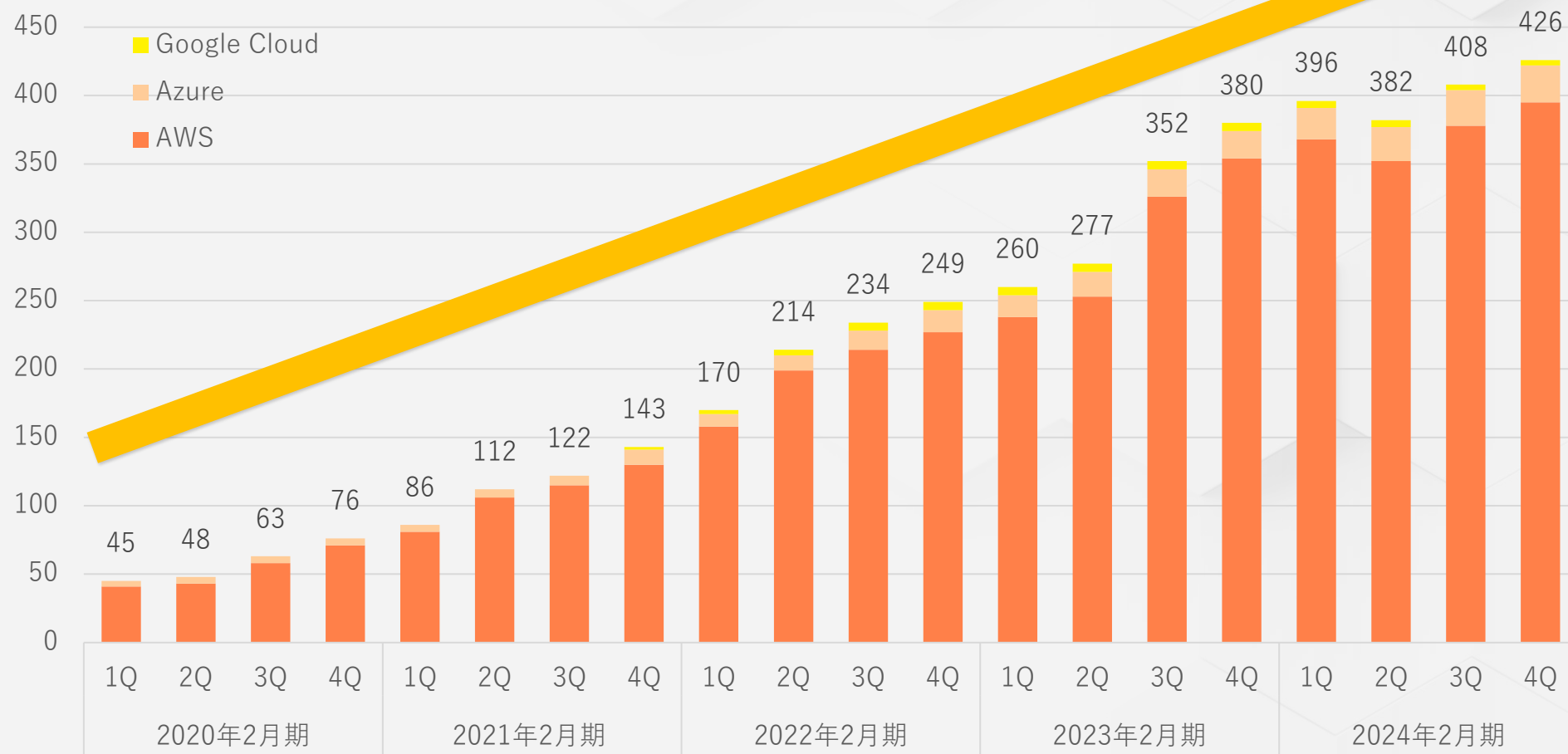
(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

## 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)

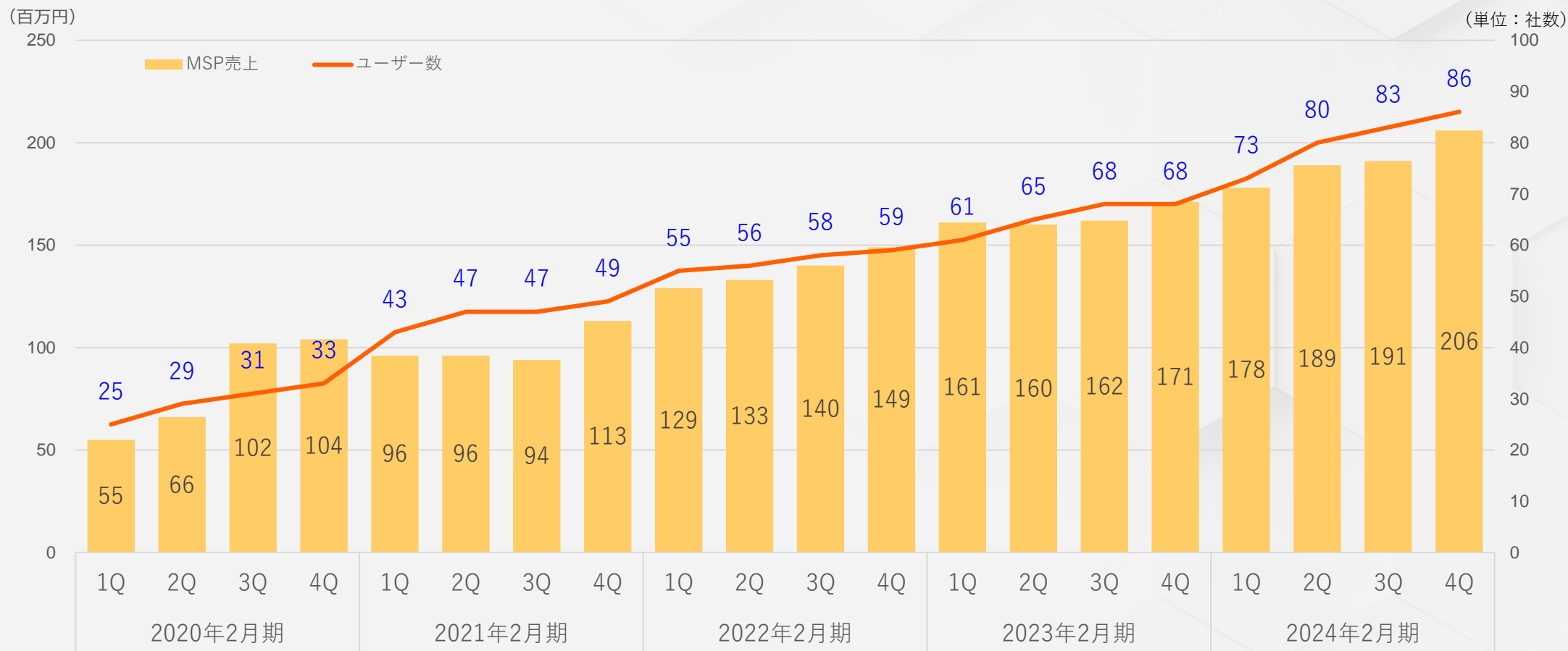


(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

## 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。

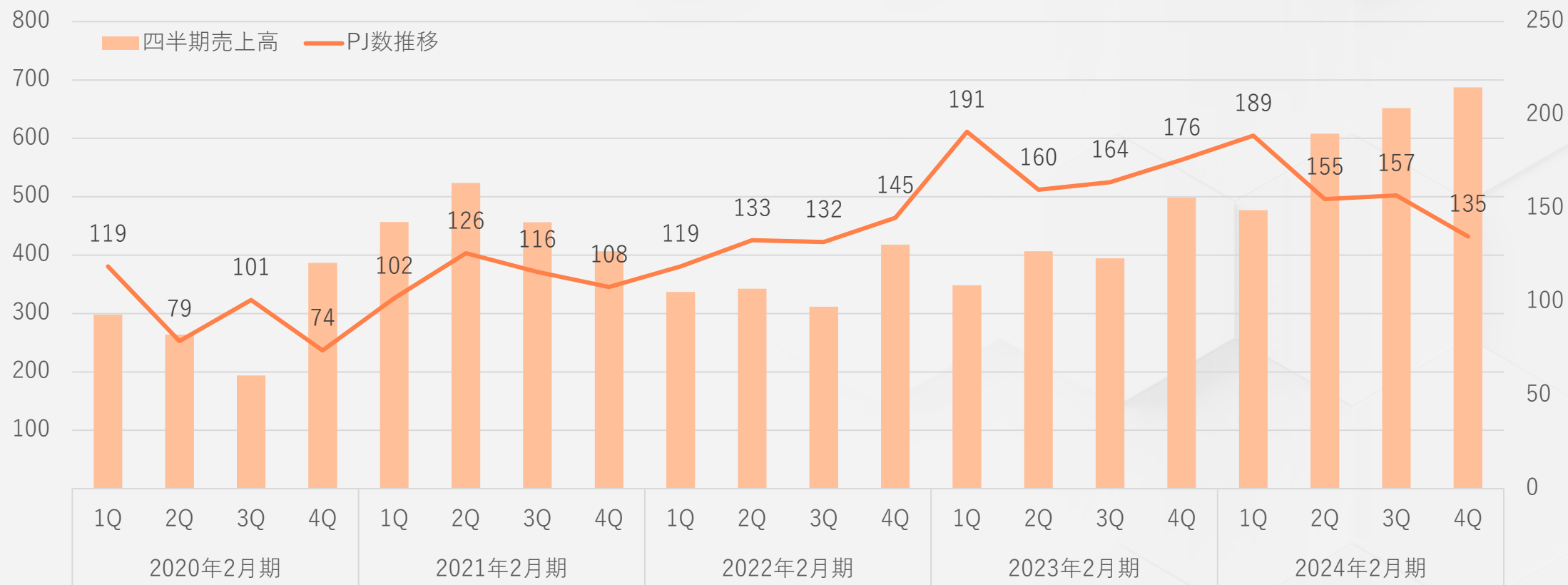
## 通期決算概要

# 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)

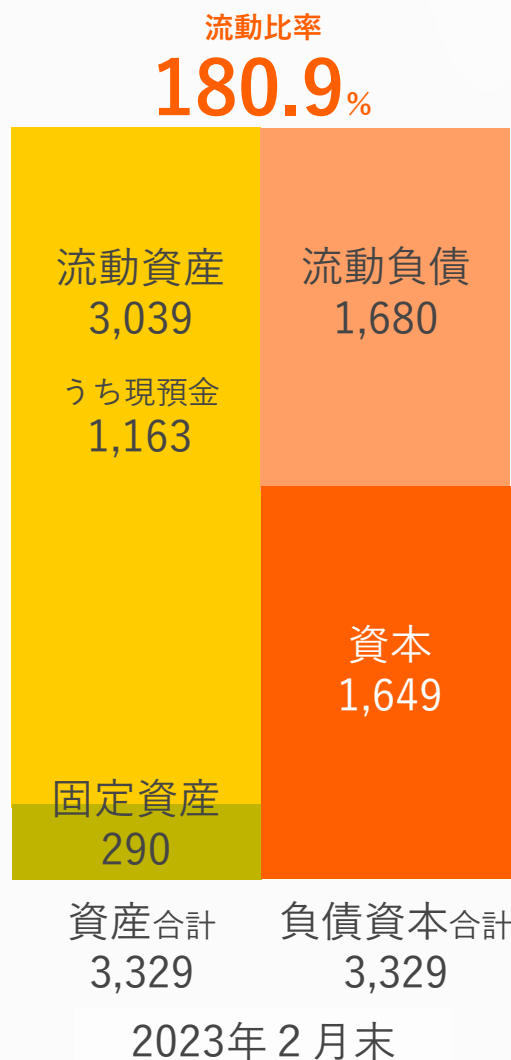


(注) 2020年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

## 通期決算概要

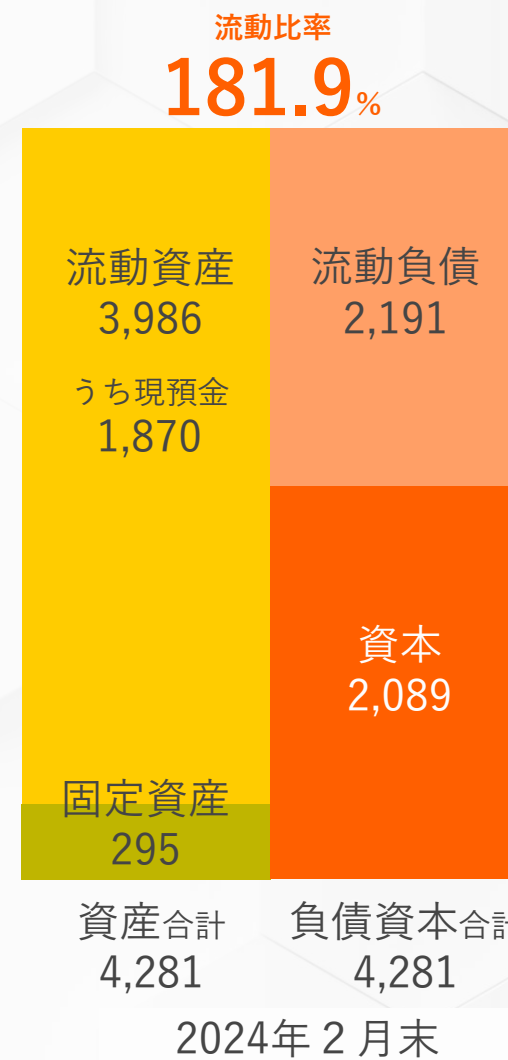
# 貸借対照表の推移

～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。

## 通期決算概要

# 2024年2月期 キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	増減額	コメント
営業活動による キャッシュ・フロー	335	785	449	<b>【主な増加要因】</b> ・売上増加により税引前当期純利益が増加 ・クラウドライセンスリセールのRI・SPの取扱いが増加したことより契約負債が増加 ・クラウドライセンスリセールの仕入高が増加したことより仕入債務が増加
投資活動による キャッシュ・フロー	▲56	▲78	▲21	<b>【主な減少要因】</b> ・自社サービス「BeeX Service Console」(ソフトウェア)に係る追加機能開発及び及び次期基幹システム(ソフトウェア)に係る開発により無形固定資産の取得による支出があった
財務活動による キャッシュ・フロー	▲136	—	136	・前期は、短期借入金の返済による支出と上場に伴うオーバーアロットメントによる株式発行による収入があったが、当期は財務活動によるキャッシュ・フローは無し
現金及び現金同等物の 気末残高	1,163	1,870	706	

(注) 百万円未満は切捨てにしております。



# 04. 業績予想

---

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 通期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

## 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

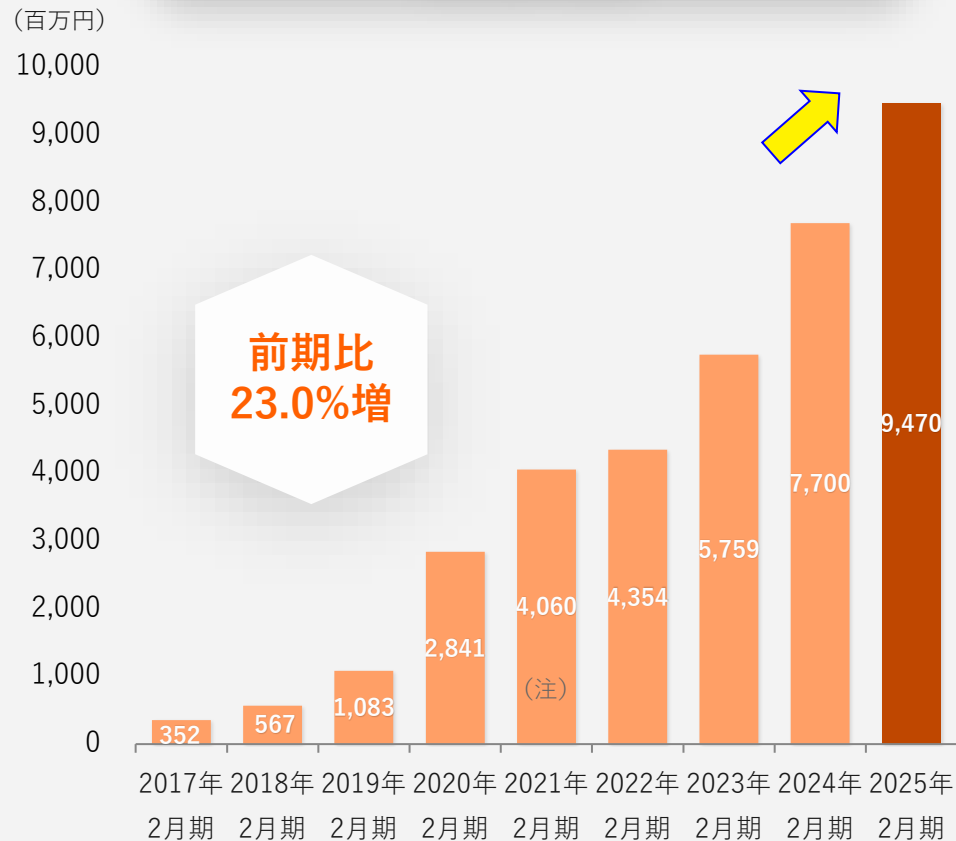
- ・エンジニアの採用数強化、営業人員の増強による人材紹介会社に対する紹介手数料の増加を見込む。
- ・求人サイトへの求人広告出稿など来期以降の人員獲得にむけての投資も積極的におこなう。
- ・人材育成の強化に向けた施策の実施（各種トレーニングサービスへの投資と、専門のコンサルティング会社等に係る費用が増加）

## 業績予想

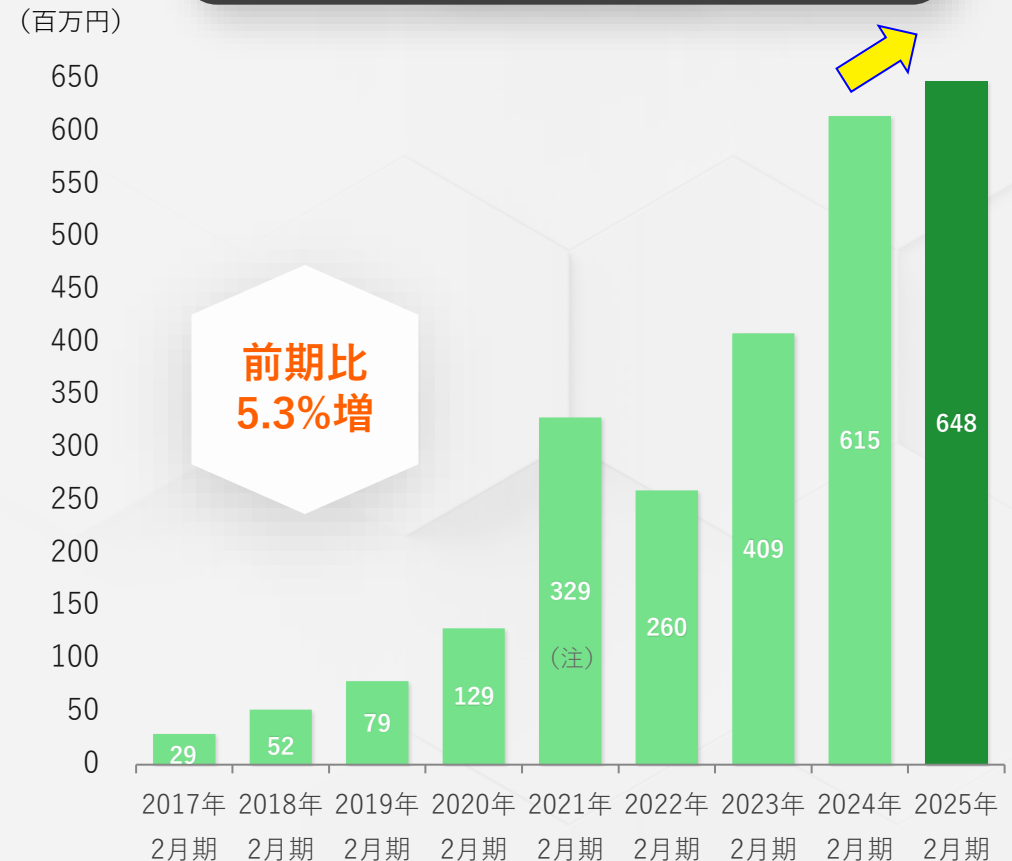
# 2025年2月期 業績予想

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。

# 05. 成長戦略

---

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 通期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

## 成長戦略①

基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

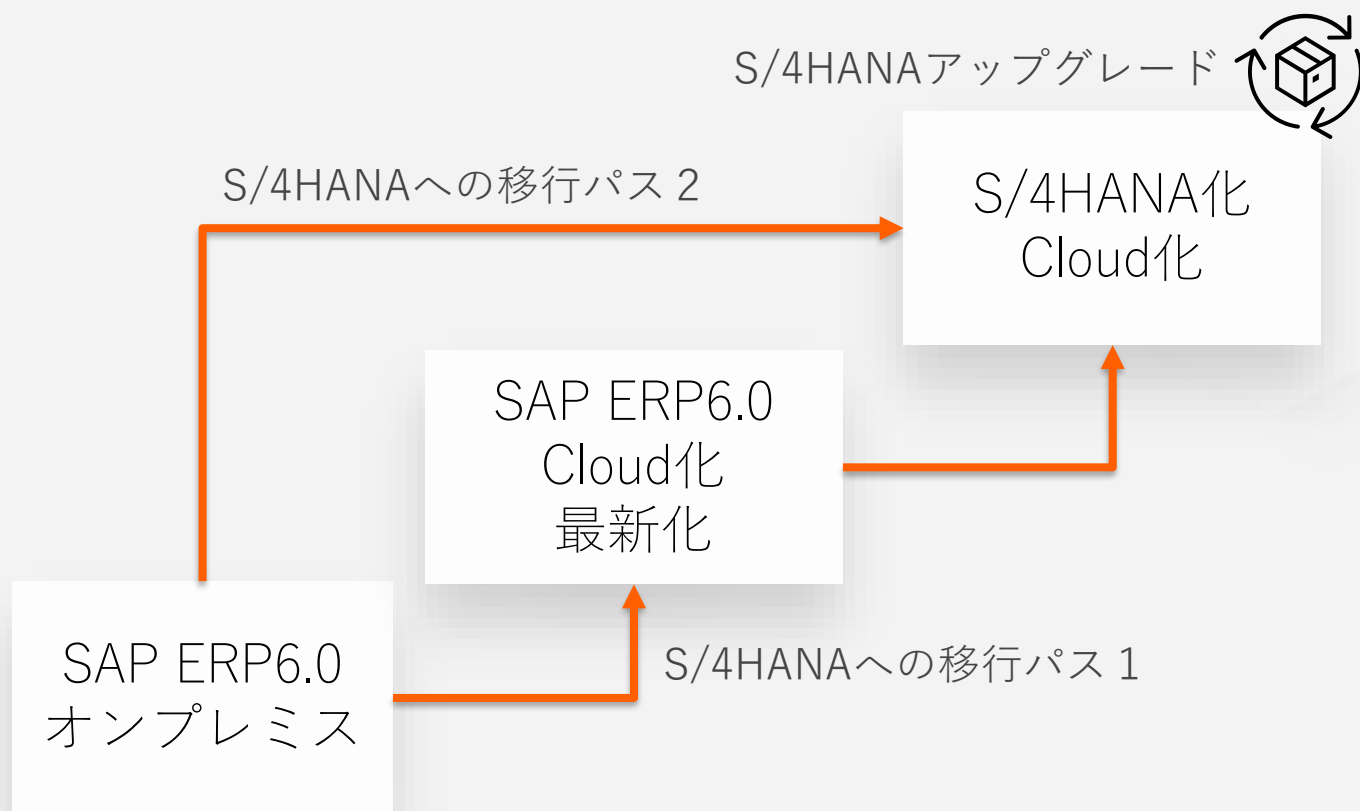
## 成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

# 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

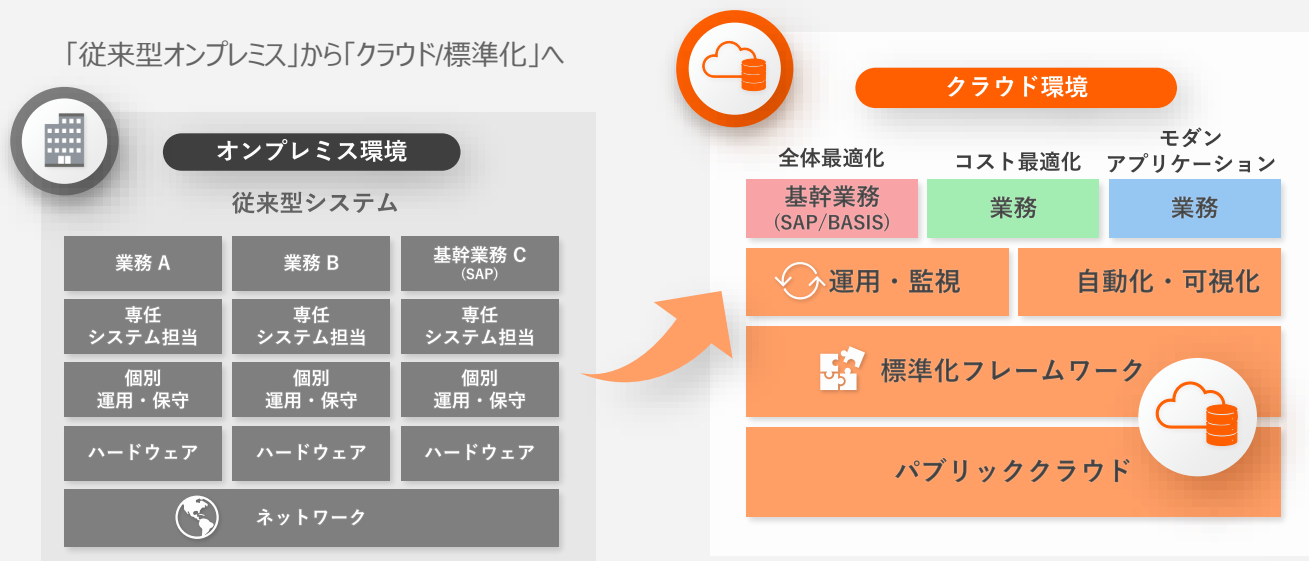
S/4HANA化の検討が未着手のお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスト・パッケージ）適用など実施を支援。安定して長く使える基盤を実現するとともに将来のS/4HANA化の準備を行います。

## 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







## 成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

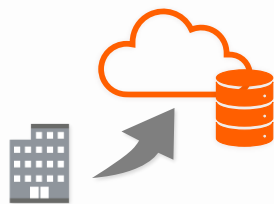
## 成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

# 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

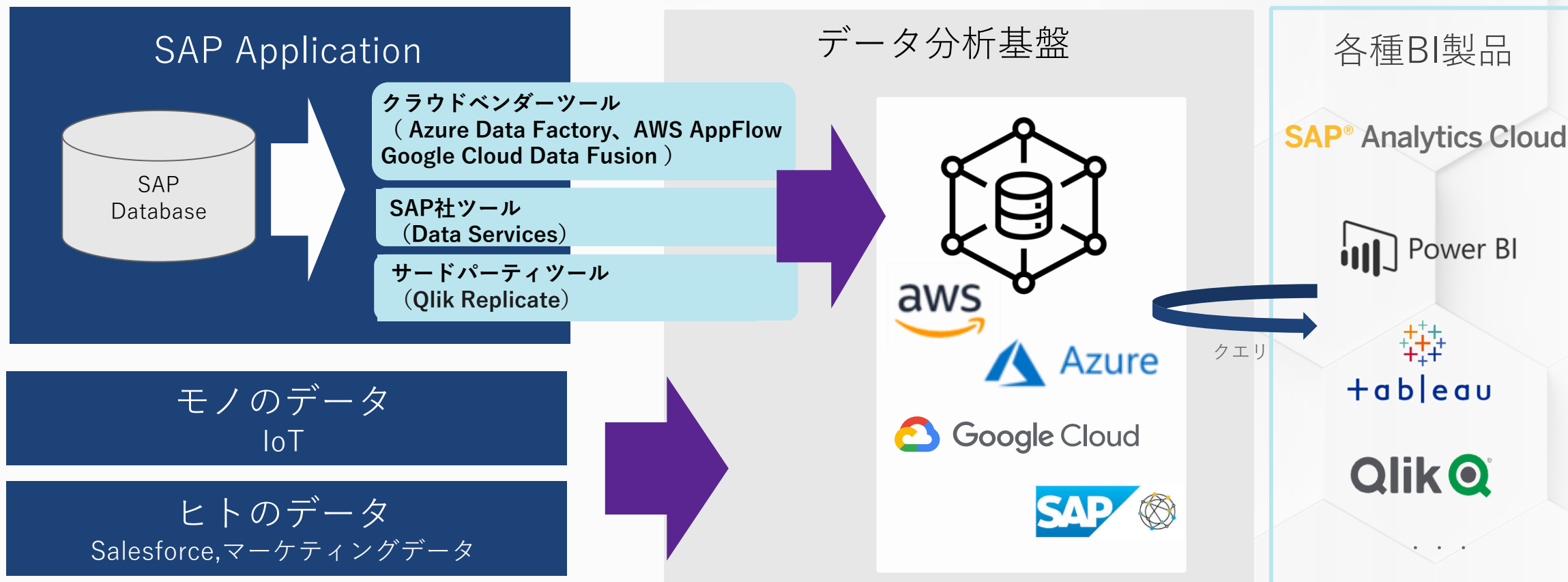
- クラウドネイティブ・アプリケーション開発
- CI/CD基盤構築
- 生成AI活用

## 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**





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

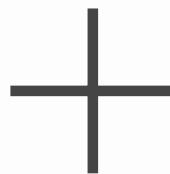


## ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

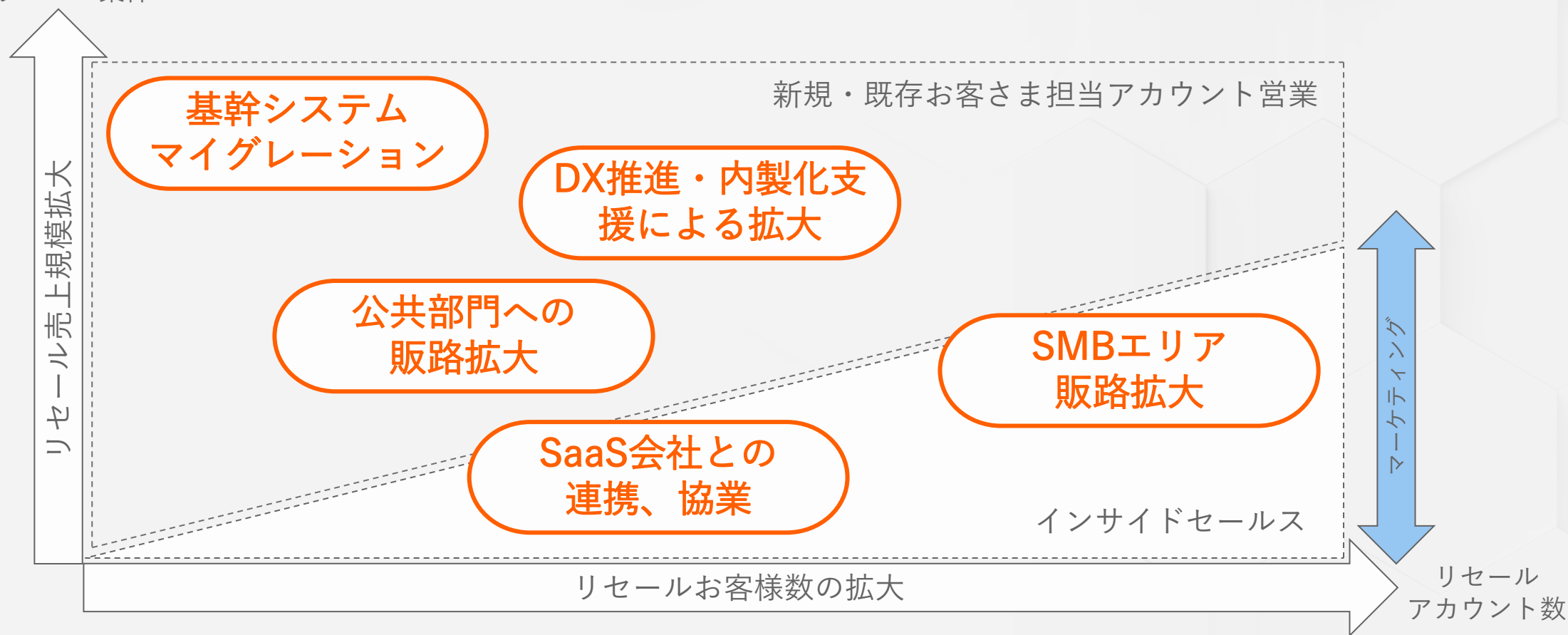
順次  
リリース

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





# 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) を共に歩むパートナーになる

※ 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



**Be Excited**

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を