



2020年2月19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 2020年2月19日（水） 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



2020年6月期 第2四半期 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)

2020年2月19日



目次

1

2020年6月期第2四半期 決算概要

2

2020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

2020年6月期 第2四半期 決算概要

2020年6月期第2四半期 決算概要



単位：百万円	2019/6期 2Q実績	2020/6期 2Q実績	前年同期比		2020/6期 2Q計画	計画比
売上高	551	606	+ 55	+ 10.0%	588	+ 3.0%
営業利益	74	88	+ 14	+ 18.9%	82	+ 7.2%
経常利益	74	88	+ 14	+ 19.0%	82	+ 7.2%
当期純利益	52	64	+ 12	+ 23.7%	60	+ 7.1%

- メインビジネスである**パッケージ事業**は、新規受注・既存ユーザーからの追加受注が堅調に推移し、また、前期に受注した案件の稼働に伴い保守料やSaaS版の利用料金が増加しました。
- 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、前期にオープンしたHumalance(フリーランス専用の案件紹介サイト)の貢献もあり、成約件数が増加しました。
- 以上から、前年同期比では增收増益となりました。

最近の **MAEYES** 新規導入企業

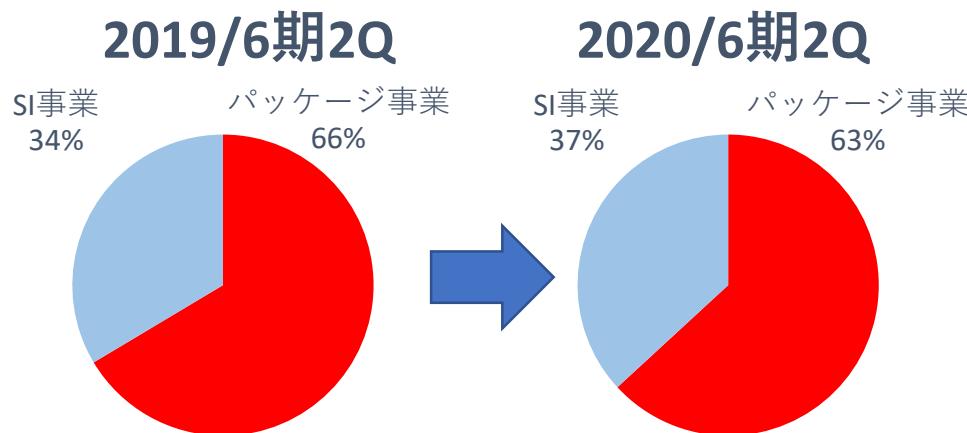


導入企業名	地域・系列等	業種
シスコ	大阪、東レ	システム
東海ソフト	愛知、東証2部	システム
あい設計	広島、あいホールディングス	設計事務所
東京ガスコミュニケーションズ	東京、東京ガス	システム
日本リブレイングループ12社	静岡	システム、物販、ファシリティ他

※2019年1月以降に当社HPで公表した分のみ、敬称略

セグメント別売上

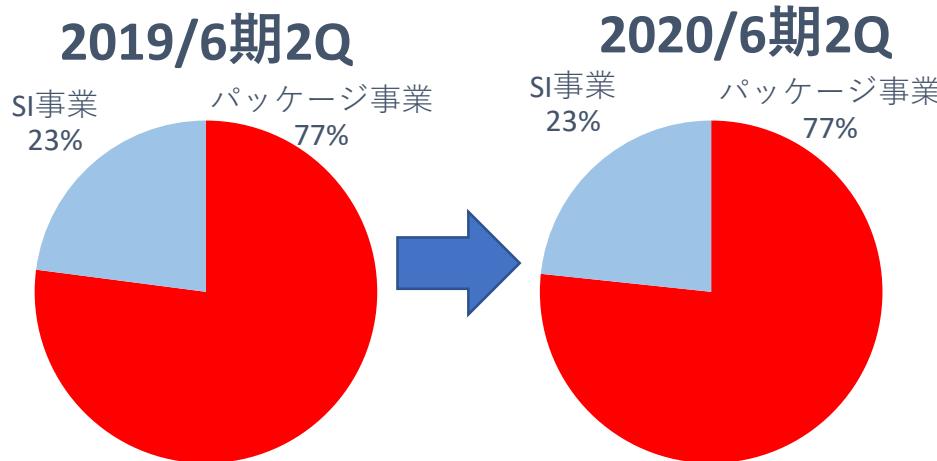
	単位：百万円	2019/6期 2Q実績	2020/6期 2Q実績	増減額
売上高		551	606	+ 55
パッケージ事業	366	382	+ 16	
システムインテグレーション事業	185	223	+ 39	



パッケージ事業の売上は増加しましたが、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増加幅の方が大きかったことから両事業の構成比率の差は小幅縮小しました。

セグメント別利益

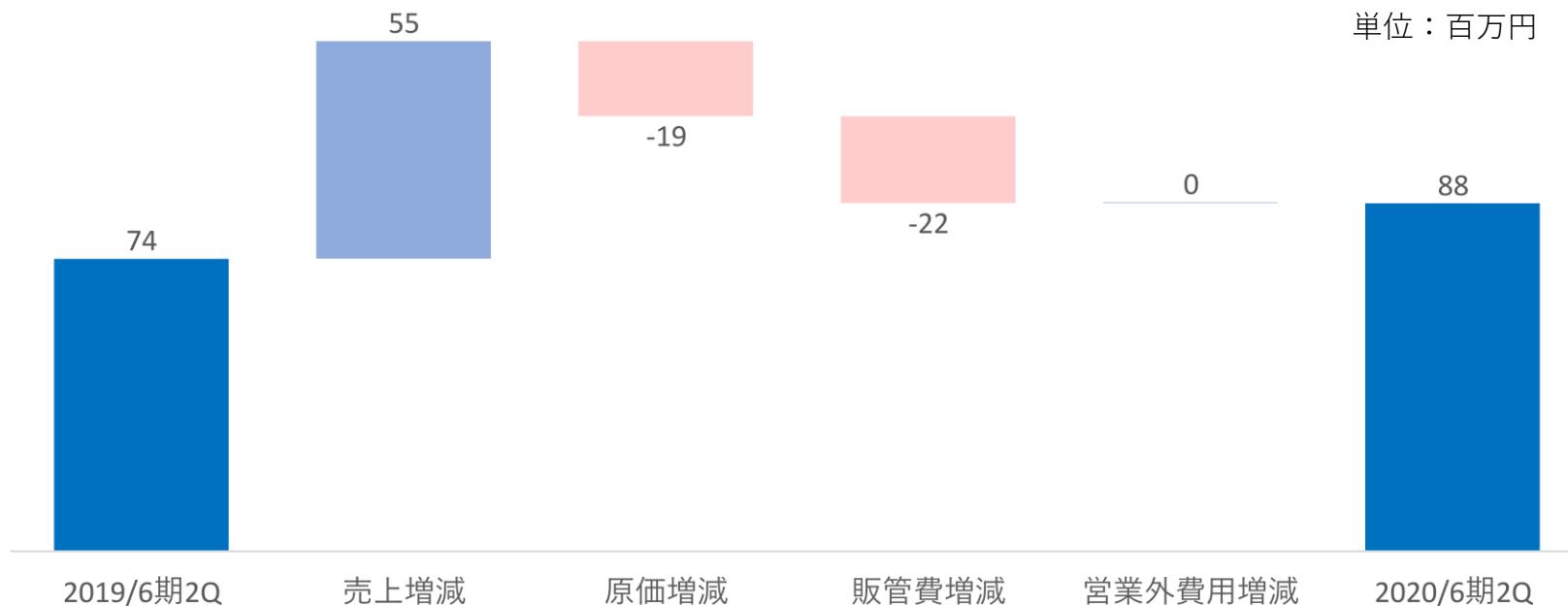
単位：百万円	2019/6期 2Q実績	2020/6期 2Q実績	増減額
セグメント利益	218	233	+ 15
パッケージ事業	168	179	+ 11
システムインテグレーション事業	50	54	+ 5



売上の増加幅はシステムインテグレーション事業の方が大きかったものの、利益率の高いパッケージの保守・SaaS利用料金に係る売上が増加したことから構成比は変わりませんでした。

経常利益の増減要因

- Humalance等の貢献によるSI事業の成約件数増に伴う外注費の増加、および、従業員の待遇改善実施に伴う人件費の増加などから原価・販管費とも増加しました。



トピックス：開発

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まいります。

※主要5業種＝システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

今期の主な開発実績

1. SAML認証対応

他社ID管理（IDaaS）サービスとの連携を通じてシングルサインオンを実現
ユーザーの利便性及び社内全体のセキュリティを向上

2. 他会計ソフトとの連携機能追加

3. 消費税管理機能の拡張

4. 2020年4月 改正派遣法対応



クラウドERPの機能拡張（基盤モジュール部分）



顧客ニーズの多様化に応えるべく、
「次世代MA-EYES」のための技術検討に継続して取り組んでまいります。

トピックス：販売①

NTTグループが開発したRPAツール「WinActor」の販売を推進

- 当社オリジナルのテキストを用いたWinActorの無償ハンズオンセミナーを月に2回のペースで開催しており、多くの方からご好評をいただいております。
- 戸田建設様への導入実績がNTTデータ社のWinActor製品サイトで公開され、当社が導入支援企業として掲載されました。



Windows操作ロボット
WinActor

トピックス：販売②

「 V-ONEクラウド」の販売を開始

- 株式会社アール・アンド・エー・シーと販売代理契約を締結し、同社が提供するクラウド型入金消込・債権管理システム「V-ONEクラウド」の販売を開始しました。
- 当社クラウドERPと連携することにより、「MA-EYES」で計上された請求情報を「V-ONEクラウド」に取り込み、「V-ONEクラウド」上で入金消込や債権の残高管理などを行うことができるようになります。複雑な入金パターンにも対応した「V-ONEクラウド」の自動消込機能により企業の業務を効率化し、生産性を向上させます。



トピックス：販売③



地域アプローチ

5頁に記載した以外にも、ここ1,2年で福岡・大阪・広島・岩手・愛知などから受注しております、受注エリアが日本全国に拡大しております。



業種アプローチ

新たな業種として「動画制作業」の企業様にSaaS型MA-EYESを導入いたしました。



トピックス：販売④



その他の販売強化施策

- ✓ 株式会社オービックビジネスコンサルタントの「勘定奉行」をはじめとする各種財務会計システムに加え、新たにWeb会議システム「Live On」の取り扱いを開始するなど他社製品の販売を強化しています。

Web会議システム



当社ERPとの連携を基本としていますが、単独での取り扱いも行っています。また、これらを全国各地に販売できる体制も整いつつあります。

- ✓ ホスティングサービスの取り扱い件数も増加しています。



トピックス：その他



フリーランス専門の案件紹介サイト「Humalance」の成約件数が増加



「フリーランスとの最適なマッチング」
をコンセプトに、フリーランスに特化した
案件紹介サイトとして前期からスタート。

多くのフリーランスの方にご登録をいただ
いており、当期のシステムインテグレー
ション事業の売上増に貢献するなど滑り出
しは好調です。



2

2020年6月期 業績予想

2020年6月期業績予想

※前回発表から変更なし



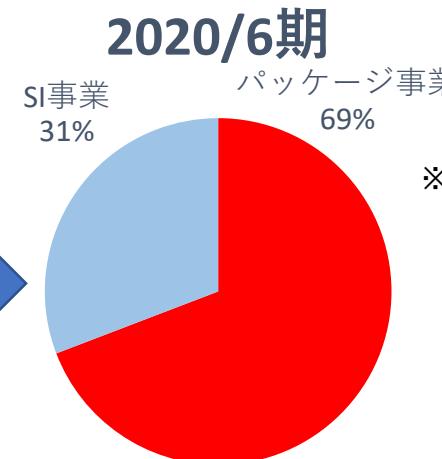
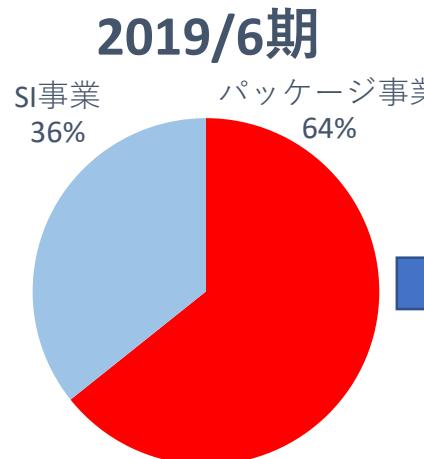
単位：百万円	2019/6期 実績	2020/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,128	1,194	+ 66	+ 5.8%
営業利益	161	170	+ 9	+ 5.8%
経常利益	161	170	+ 9	+ 5.8%
当期純利益	111	124	+ 13	+ 11.3%

- 海外情勢に不安な要素はあるものの、国内の経済および企業業績とも見通しに不安はなく、当期中に当社事業環境に大きな問題が発生する可能性は低いものと見込んでおります。
- 一方、エンジニアの需要も最高水準を維持していることから、採用計画は前年同様に保守的なものとし、その分、社外のリソースを有効に活用する方針としております。
- 第2四半期までは計画比プラスでの推移となっておりますが、現時点での通期の業績予想を修正する必要は無いものと判断しております。

セグメント別売上予想



単位：百万円	2019/6期 実績	2020/6期 予想	増減率
売上高	1,128	1,194	+ 5.8%
パッケージ事業	725	826	+ 13.9%
システムインテグレーション事業	403	368	▲8.7%



●パッケージ事業
クラウドERP「MA-EYES」の主要5業種※向けシェア拡大を目指します
※主要5業種＝システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

●システムインテグレーション事業
パッケージ事業の売上増に対応し、開発リソースを同事業にシフトさせることにより、売上減となる見込みです

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%を目指しております。
- 2019年6月期の配当は、1株当たり12円（配当性向16.5%）です。
- 2020年6月期の配当予想は、1株当たり12円（配当性向14.9%）です。

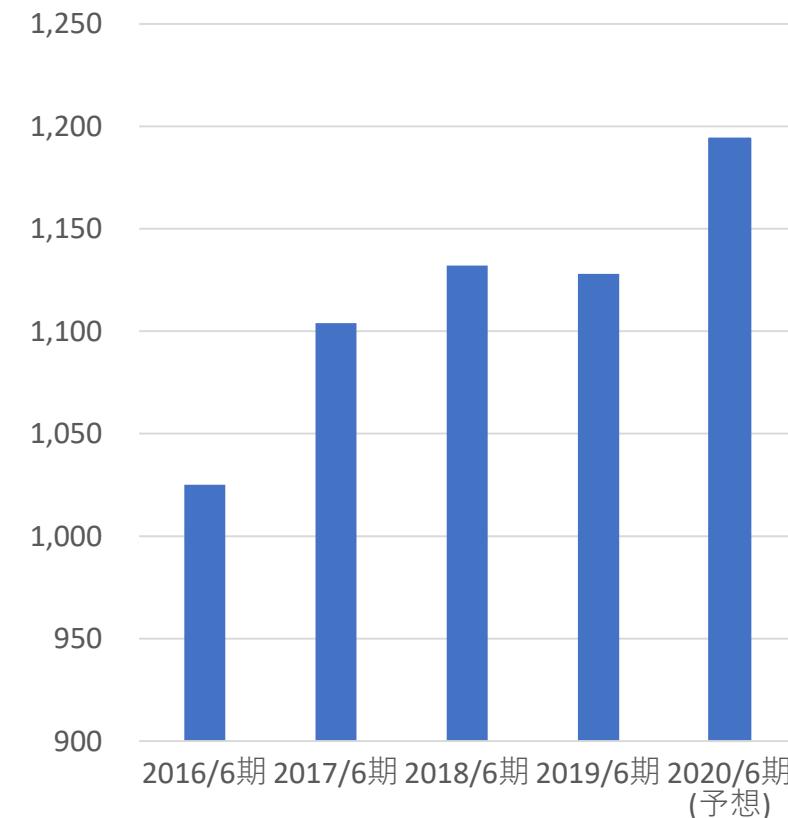
	2016/6期	2017/6期	2018/6期	2019/6期	2020/6期 (予想)
1株当たり配当	11.0円	11.0円	12.0円	12.0円	12.0円
配当性向	15.1%	14.0%	15.1%	16.5%	14.9%

※1株当たり配当は、2017年3月2日に行われた株式20分割の影響を加味しております。

業績推移

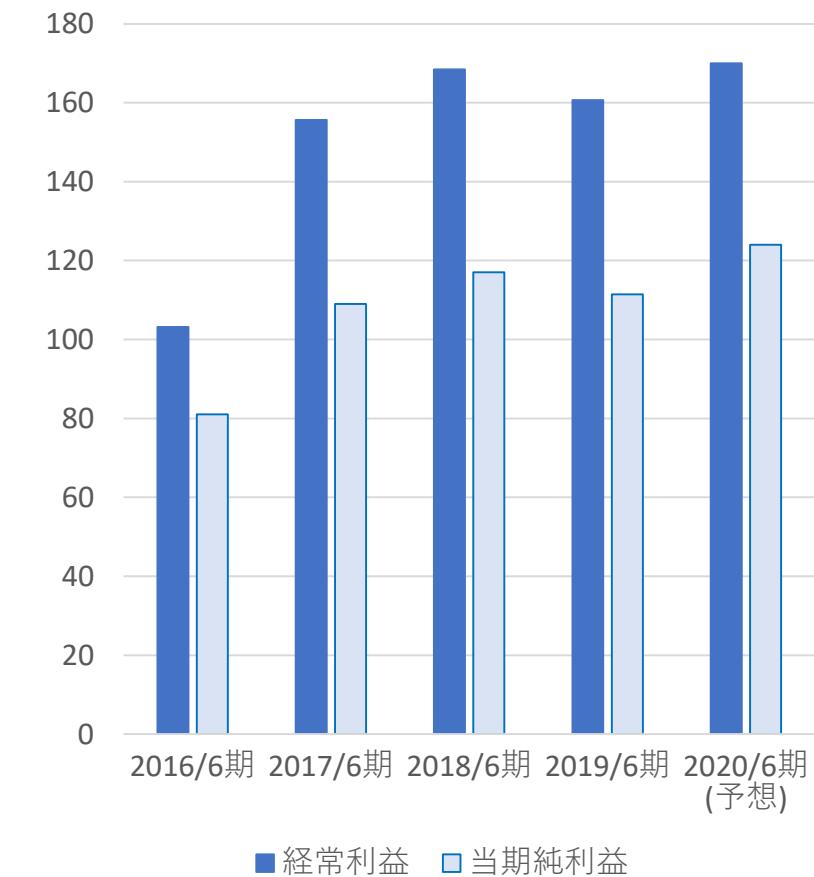
売上高

(百万円)



経常利益/当期純利益

(百万円)



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、企业文化・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

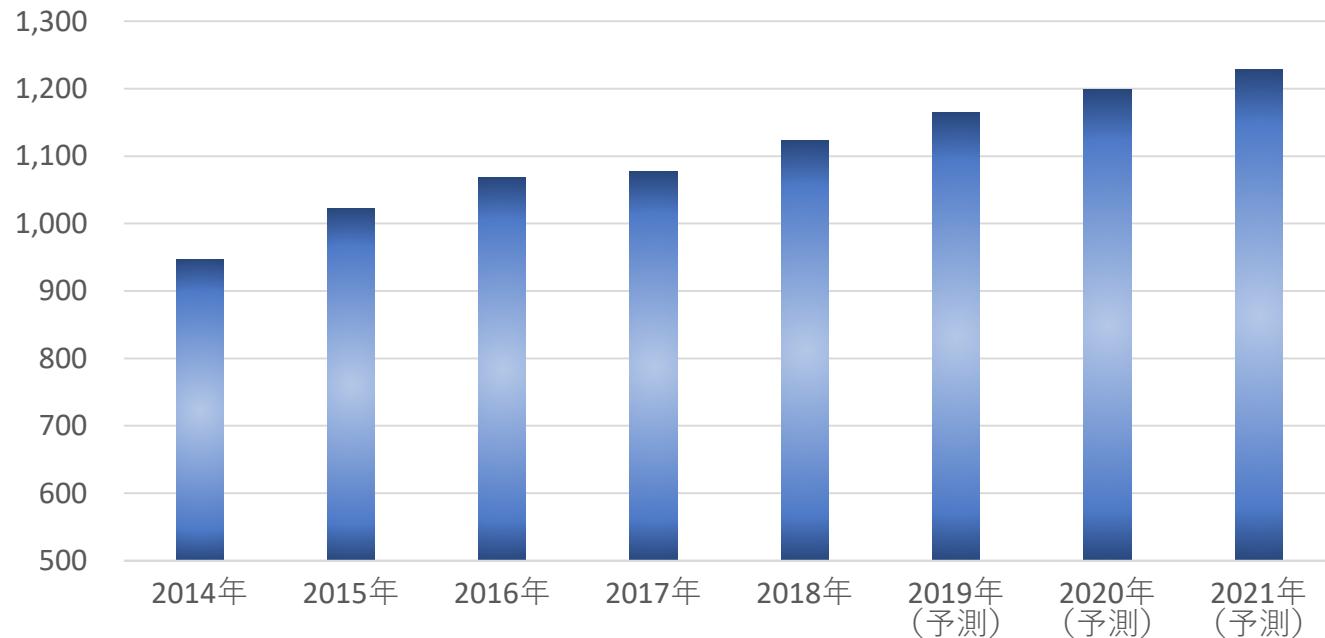
市場動向②

国内ERPライセンス売上高



ERPへの投資意欲が減少する傾向は見られず、事業変革を目指す「DX」という大きな流れを背景にしているため、**ERP市場は底堅い**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（2019年）」（2019/9/24）

市場動向③

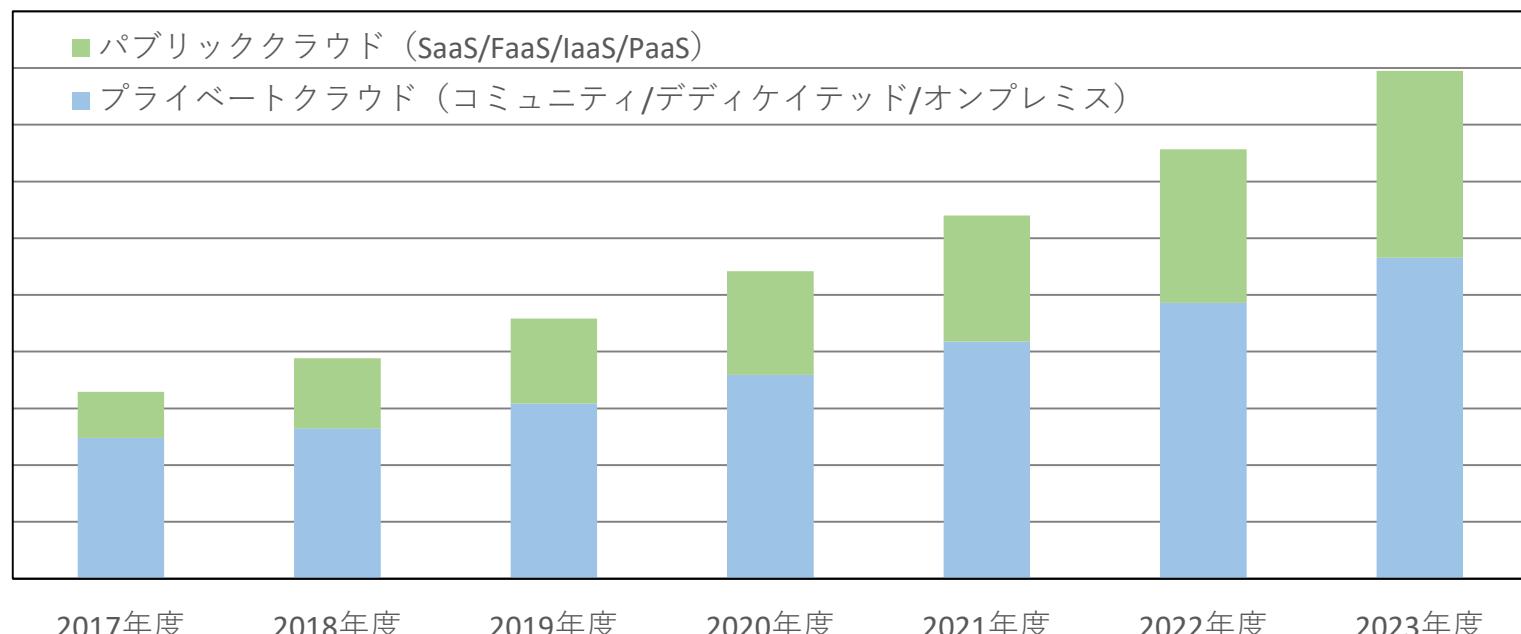
国内クラウドサービス市場



クラウドのセキュリティに対する不安イメージが低下し、企業内システムにおける**クラウド移行が加速**しています。

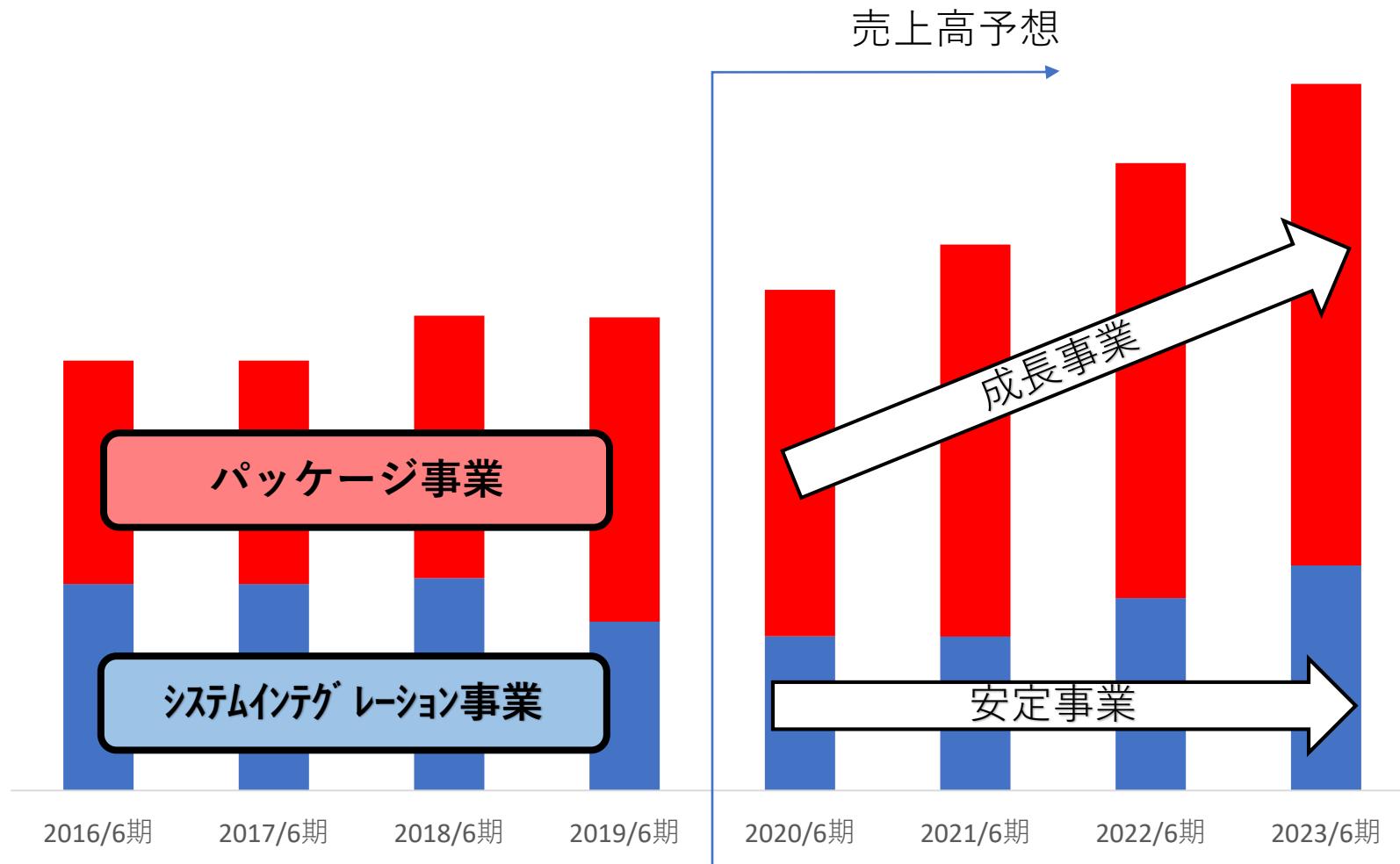
単位：億円

国内クラウドサービス市場規模 実績・予測



出展：株式会社MM総研「2019年国内クラウドサービス需要動向調査」（2019年6月11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



サービス業以外
全業種

サービス業
5業種以外

サービス業
主要5業種

サービス業5業種以外向けの拡販に
メドがついた後、長期的に参入
【対象：約14,700社】

5業種以外の業種向け機能開発着手
※MA-EYESの構造上、業種追加は比較的容易
見込み客名簿の拡充など
マーケティング活動の強化
【対象：約41,600社】

需要を捉えた機能の追加・拡張
営業要員の拡充・教育
全国での拡販
【対象：約8,600社】

小企業
(30~99人)

中企業・中堅企業
(100~999人)

大企業
(1000人以上)

未参入

本格参入前
有望市場

現在の
主戦場

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



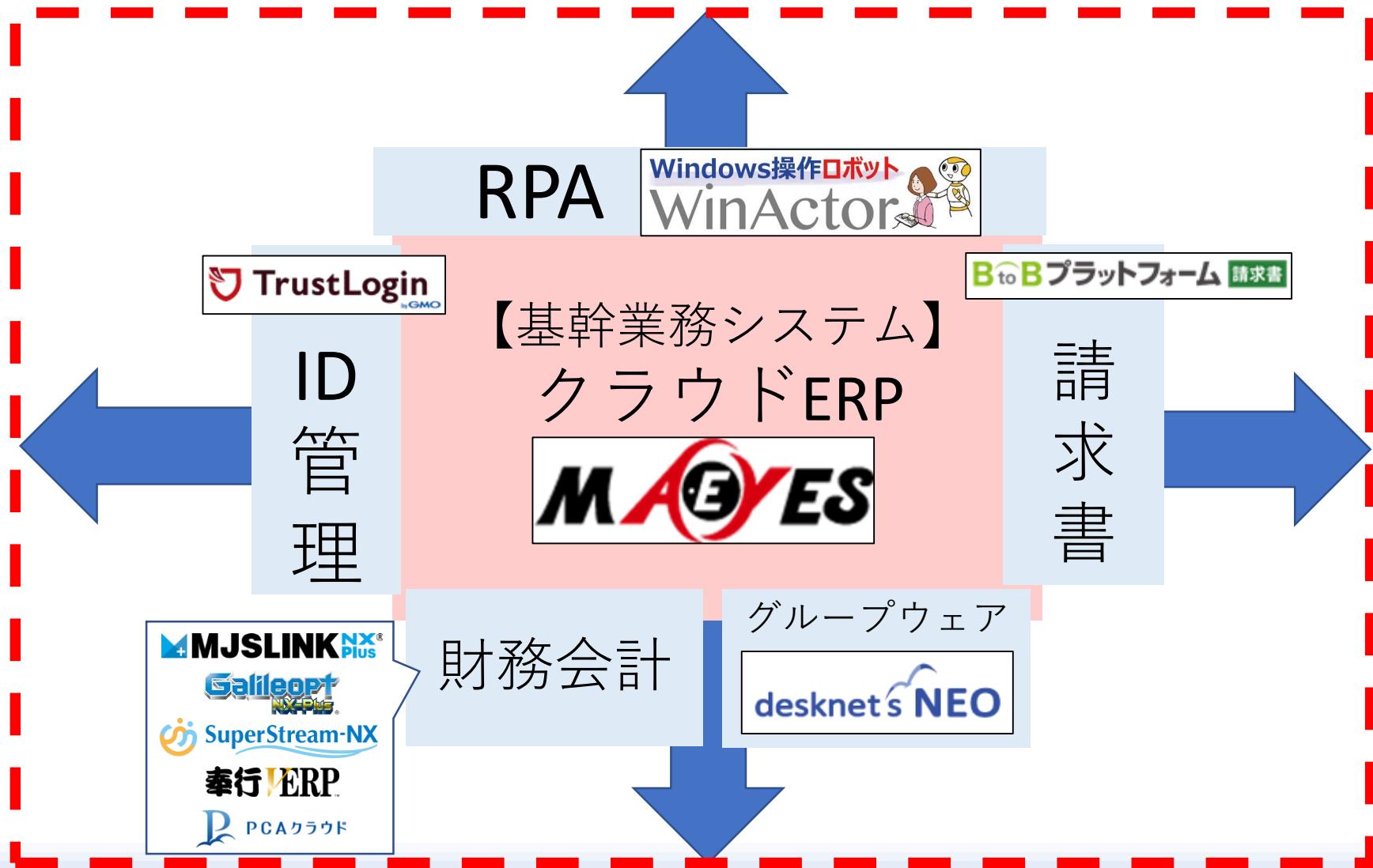
市場セグメント	企業数(100名以上)	拡大倍率
国内5業種	3,204	1倍
国内サービス業	44,834	約14倍
国内全業種	59,537	約19倍

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. 他社ソフトウェアとの連携強化

- ・RPAツール「WinActor」
 - 「働き方改革」に有用なシステムとしてのMA-EYESの認知度UP
 - 有償研修の自社開催による提案レベル～受注確度アップ
- ・「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. 各種展示会への出展

- ・最近の出展・協賛実績
 - 出展：デジタルイノベーション（東京・名古屋・関西・九州・札幌）
 - 販売エリア拡大を受け、首都圏以外への出展を強化中

3. 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

2

システムインテグレーション事業の体制強化

Humalanceによる開発リソースの拡充

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



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
受注規模・単価も
拡大している

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

体制強化実施済
ノンカス版受注
は前期以降大幅
に増加

3

パッケージ関連商材の取り扱い開始、拡販

RPAパッケージ、人事・会計パッケージ、ホスティングサービス、
グループウェアなどの拡販 →営業活動拡大

取り扱い商材も増加
売上も順調に拡大中

具体的アクションおよび進捗②



4

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を求めてつつ
高単価案件を受注
外部リソースの活用を推進

Humalanceの寄与
開始により売上
利益とも増加

5

中期的な投資

次世代MA-EYESの本格開発に着手

今期より本格的に
着手
進捗は順調

6

前期に顕在化した問題への対応

プロジェクト納期遅延の再発防止対策の実施

見積ルールの改善
PMO機能の改善を
実施

4

参考資料 (会社及び事業の概要)

会社概要



(2019年12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	<p>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</p> <p>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</p>
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	118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 二、従業員は常に一流を目指す

事業概要

1 パッケージ事業

- ・クラウドERP **MAEYES** 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

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

【SaaS版】

必要な機能のみを月額料金制で利用
“利用者数”に応じて料金が変動

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

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



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
725百万円（64%）	売上高	403百万円（36%）
344百万円（75%）	利益	113百万円（25%）
47.5%	利益率	27.9%
58名	配置人員数*	39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、2019年6月末時点、その他は2019/6期実績

クラウドERP



とは



当社の主力製品

売上高



粗利

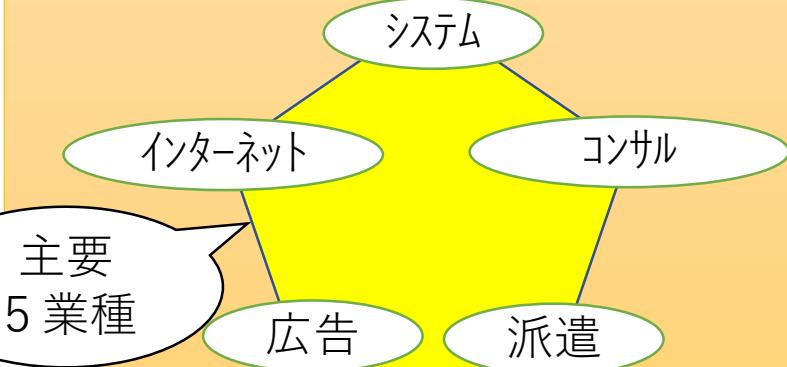


「ERPの導入が難しい」と言われてきたサービス業向けに特化

↓
「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

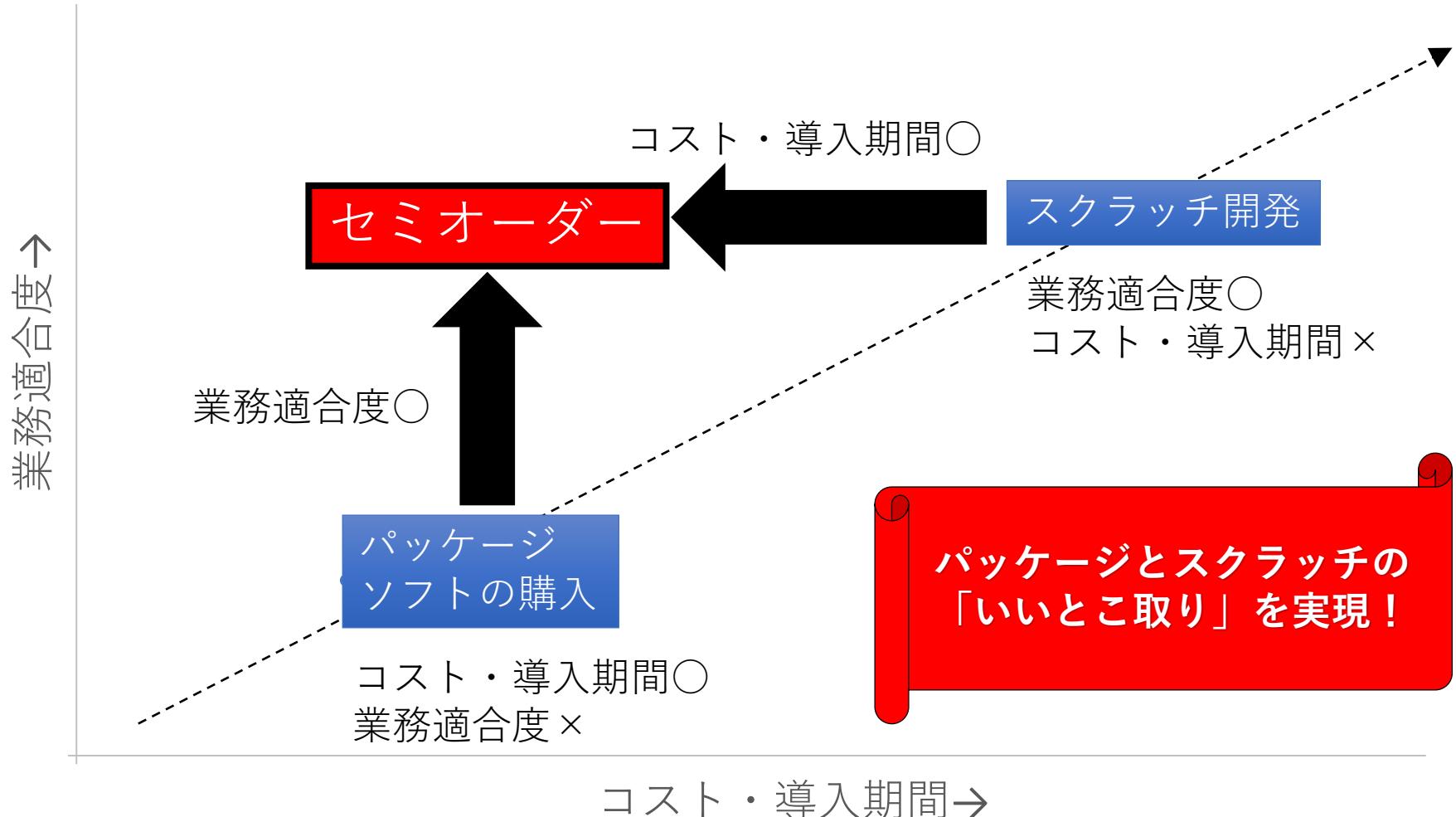


契約形態や提供形態は
ユーザーが選択可能



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に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
 - 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

広告

コンサルティング



楽天

CommerceLink

R&D



Supership



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。