



2020年8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8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 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8月19日

# 目次

1

2020年6月期 決算概要

2

2021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 決算概要

# 2020年6月期 決算概要



単位：百万円	2019/6期 実績	2020/6期 実績	前期比		2020/6期 当初計画	計画比
売上高	1,128	1,157	+ 28	+ 2.5%	1,194	▲3.1%
営業利益	161	139	▲22	▲13.8%	170	▲18.5%
経常利益	161	139	▲22	▲13.7%	170	▲18.5%
当期純利益	111	104	▲7	▲6.5%	124	▲16.0%

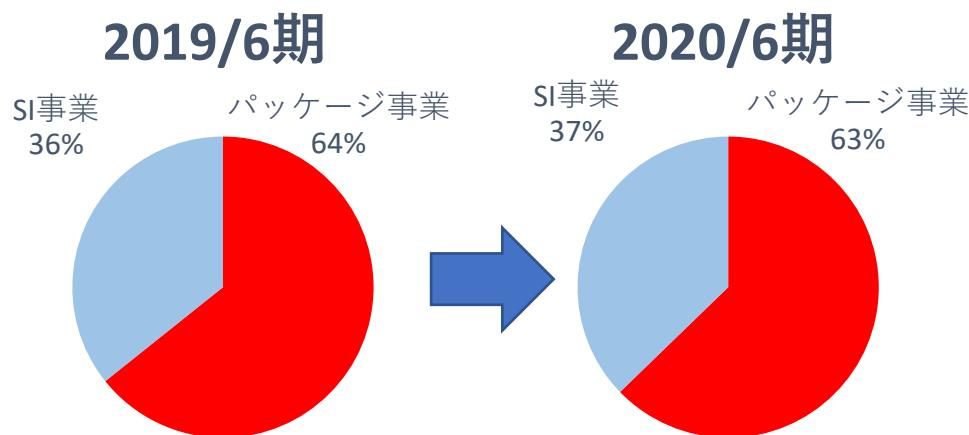
- 第3四半期までは売上、利益ともほぼ計画通り推移するも、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、パッケージ事業の新規提案において一部の提案先に発注の延期や結論の先延ばし等が見られ、また、システムインテグレーション事業においても営業活動に支障がみられたこと等から、2020年5月14日に業績予想を下方修正しました。
- メインビジネスであるパッケージ事業は、上記の理由で新規受注が減少しましたが、既存顧客からの追加受注や、前期に受注した案件の稼働に伴い保守料等が増加しました。
- システムインテグレーション事業においては、単価・稼働率とも安定的に推移したほか、前期にオープンしたHumalance(フリーランス専用の案件紹介サイト)の貢献もあり、成約件数が増加する一方で、原価率も上昇しました。
- 以上から、前期比では増収減益となりました。

# 現状の補足

- ・ クラウドERP「MA-EYES」の新規提案の営業活動についてはコロナ禍の影響を受けておりますが、既存客からの追加受注や保守等のストック型売上については順調に積み上がり増加しております。これらの売上は利益率が高く、今後も継続的に売上・利益を確保できるものと考えております。また、結論が先送りとなっていた大規模新規案件についても、その後受注しております。
- ・ システムインテグレーション事業においては、コロナ禍にも関わらず高レベル技術者の需要は引き続き高水準であるため、Humalance 経由を中心に新規受注は順調に推移しております。
- ・ 直近見込んでいた人員計画に対して余剰となる開発者については、研究開発タスクにアサインすることにより MA-EYES の機能拡張を推進することができ、中長期的なパッケージ事業の成長に寄与するものと考えております。

# セグメント別売上

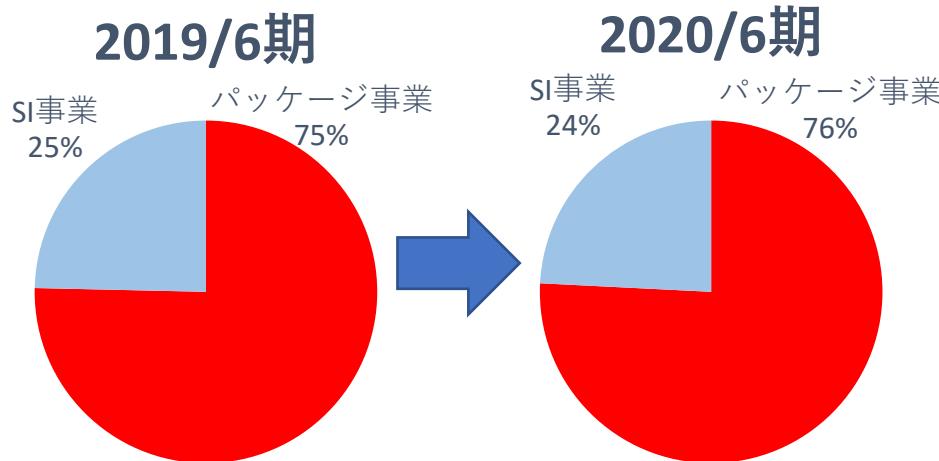
単位：百万円	2019/6期 実績	2020/6期 実績	増減額
売上高	1,128	1,157	+ 28
パッケージ事業	725	726	+ 1
システムインテグレーション事業	403	431	+ 28



パッケージ事業の売上は微増でしたが、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

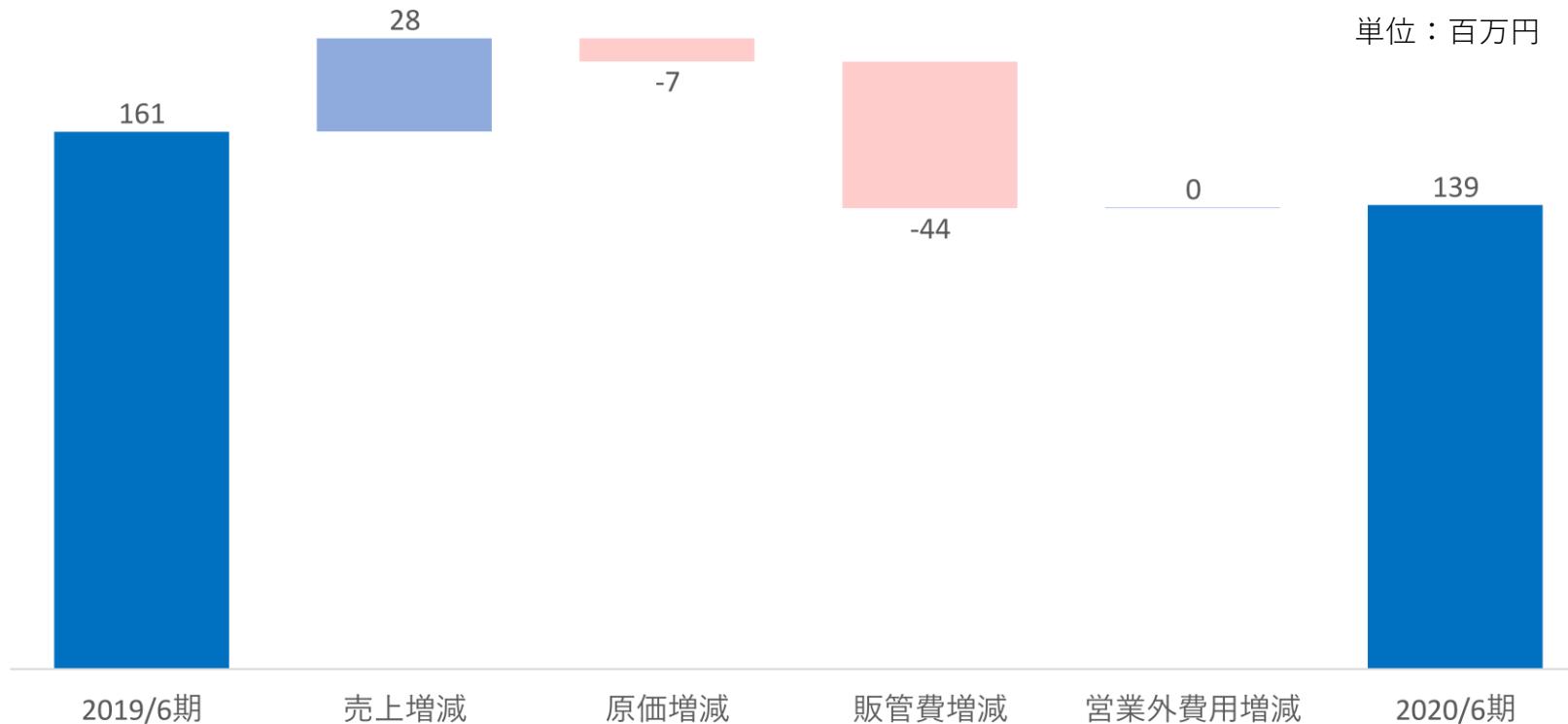
単位：百万円	2019/6期 実績	2020/6期 実績	増減額
セグメント利益	457	430	▲27
パッケージ事業	344	326	▲19
システムインテグレーション事業	113	104	▲9



パッケージ事業は、一部技術者を研究開発タスクにアサインしたことで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、外注比率が上がったことで原価率が上昇し減益となりました。

# 経常利益の増減要因

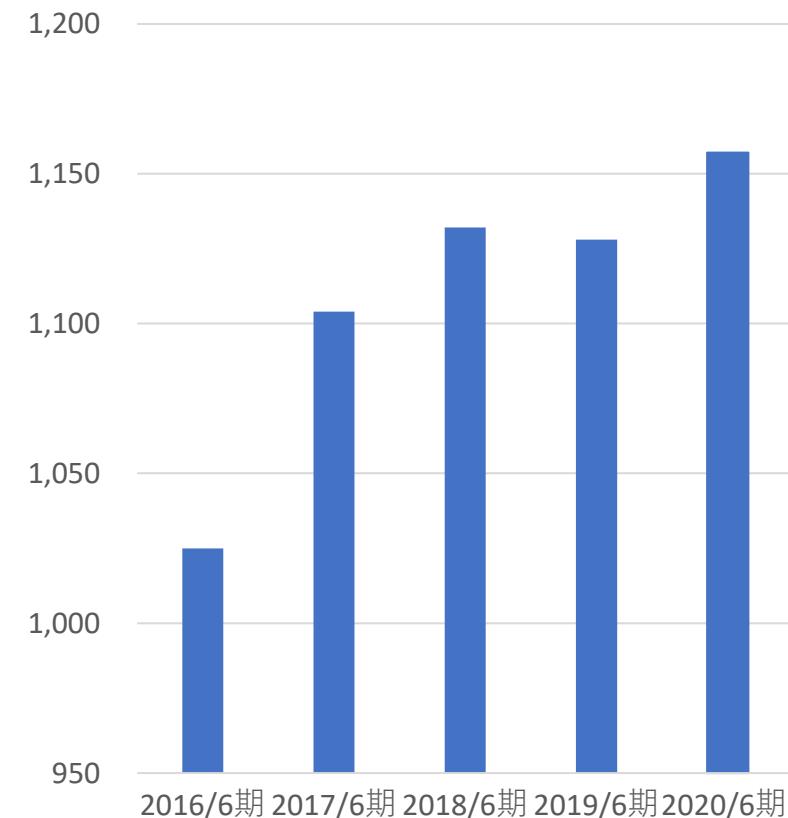
- Humalance等の貢献によるSI事業の成約件数増に伴う外注費の増加、研究開発費の増加、及び、従業員の待遇改善実施に伴う人件費の増加などから原価・販管費とも増加しました。



# 業績推移

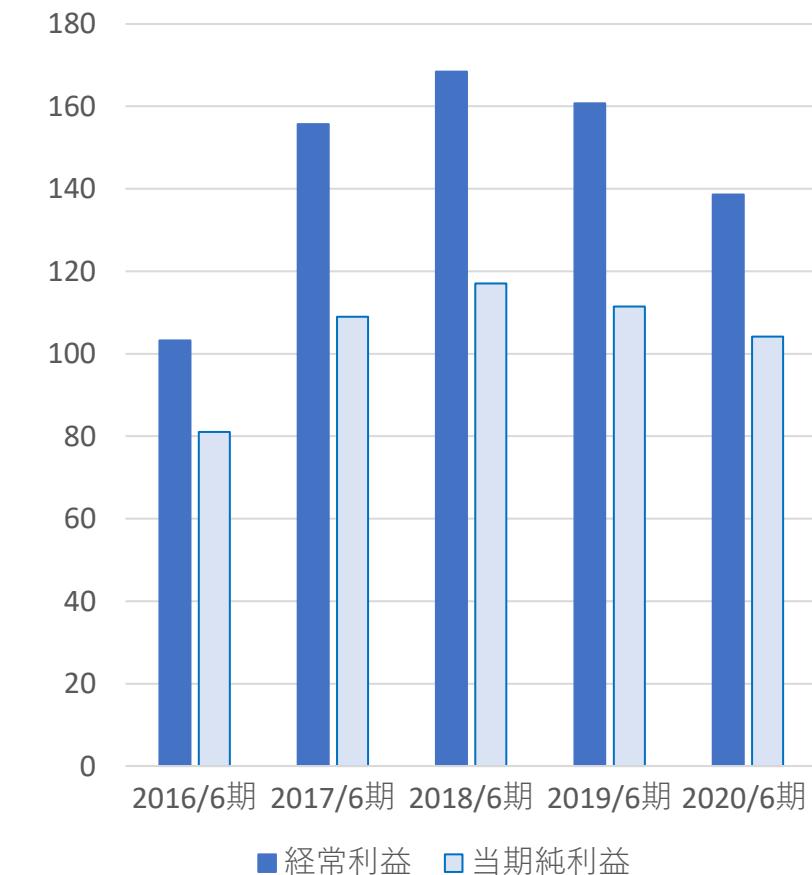
## 売上高

(百万円)



## 経常利益/当期純利益

(百万円)



# 新型コロナウィルスへの対応



- 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。

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、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	上記対策及び全社的な在宅勤務を継続中

- 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います。

※主要5業種＝システム、派遣、広告、インターネット、コンサル

### 2020年6月期の主な開発実績：

#### 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. 他社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

#### 5. スマートフォン版の機能拡張



## 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おります。

2020年6月期に基盤モジュールは概ね完成し、アプリケーション機能のマイグレーション（移植）作業に着手致しました。新しい基盤モジュールを用いることにより以下のメリットを享受することができるようになります。

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

中心となるアプリケーション機能のマイグレーション作業の2021年6月期中の完了を目指しております。

# トピックス：販売①

## 販売強化施策

- ✓ 新型コロナウイルスの感染拡大防止のため、Zoomを用いた個別商談対応やライブセミナーの開催や、VIMEOを用いたオンデマンドセミナーの配信等を実施しています。

### Zoomによるライブセミナー開催実績

開催日	内容
6月23日	新収益認識基準に対応する業務システム構築法 ～販売・原価管理システムと会計システムの切り分けについて考える～ セミナー
6月25日	在宅勤務でも大丈夫！請求フローのシステム化と電子請求書 ～ERPベンダーが伝えたい現場で使えるワークフロー（請求編）～ セミナー
7月22日	リモートワーク時代における動画ニーズをとらえた収益性向上のご提案 セミナー
8月6日	新収益認識基準に対応する業務システム構築法 ～販売・原価管理システムと会計システムの切り分けについて考える～ セミナー

- ✓ 当社HPを閲覧している人向けに、チャットボットを開設しました。

# トピックス：販売②



## 地域アプローチ

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、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「ポストプロダクション※」企業様にMA-EYES導入が決定いたしました。

※放送・映画などの映像作品の制作において撮影後の作業を担当するスタジオないし制作会社



# トピックス：販売③

## 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のセミナーを定期的に開催しており、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。



# トピックス：販売④

## 「 V-ONEクラウド」の販売を開始

- 株式会社アル・アンド・エー・シー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：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2019年6月期からスタート。スキルが高い多くのフリーランスの方にご登録をいただいており、システムインテグレーション事業の売上増に貢献しております。



2

## 2021年6月期 業績予想

# 2021年6月期業績予想



- 新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大により、企業の活動は大きな制限を受けており、また、明確な終息の見通しも立っておらず、現時点で今後の企業のシステム投資の動向を見極めることは極めて困難となっています。以上の状況から、2021年6月期の業績見通しについては「未定」とさせていただき、今後の業績への影響を慎重に見極め、開示可能となった時点で速やかに公表いたします。

# 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。
- 2020年6月期の配当は、1株当たり12円（配当性向17.7%）です。
- 2021年6月期の配当予想は未定です。

	2016/6期	2017/6期	2018/6期	2019/6期	2020/6期
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%	17.7%

※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。

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

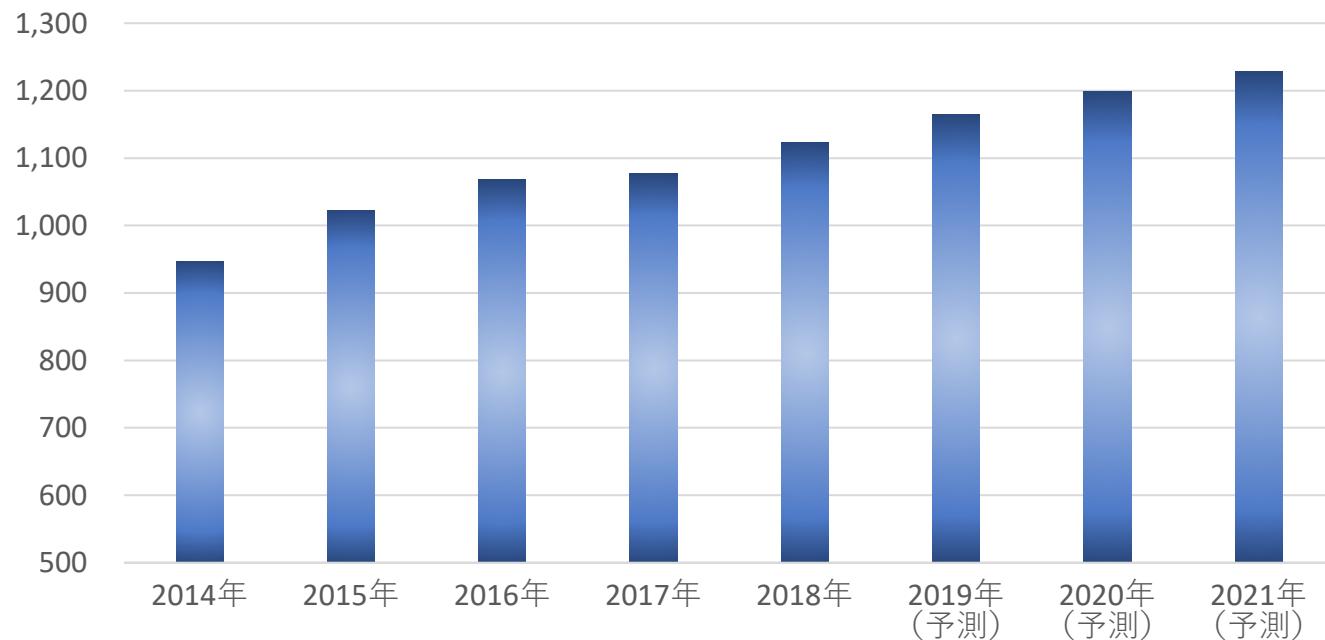
# 市場動向②

## 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

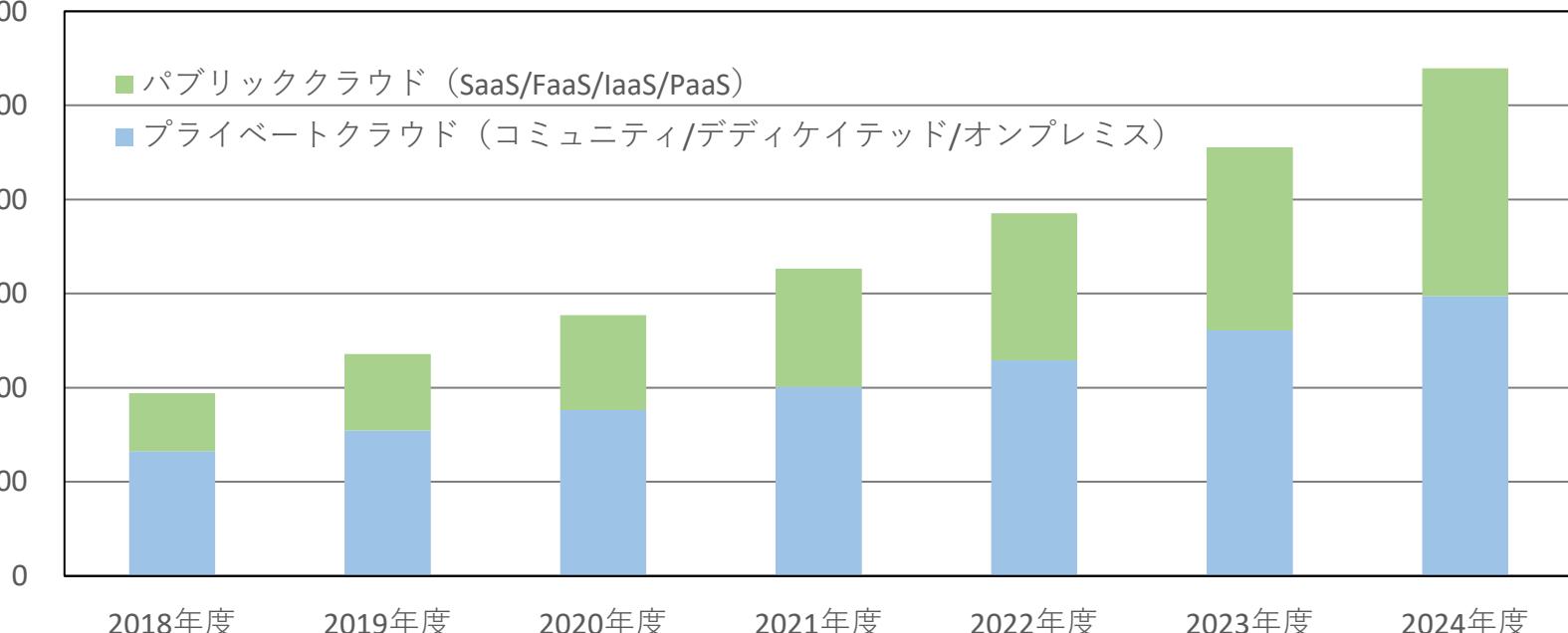
## 国内クラウドサービス市場



クラウド利用を前提としたシステム開発を進める環境が整い **クラウドシフトに弾み** がついています。

単位：億円

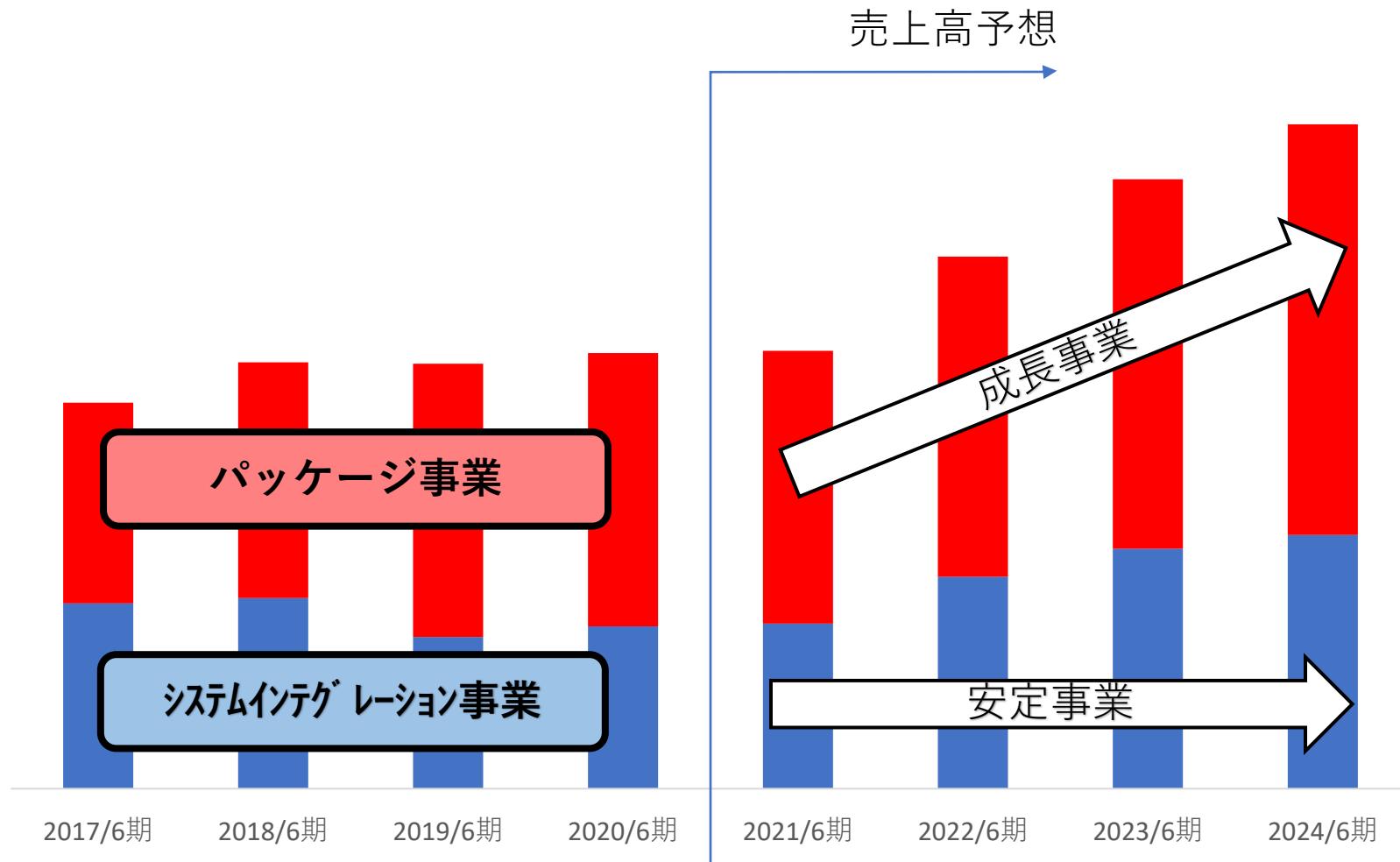
国内クラウド市場 実績と予測



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」（2020年6月18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】

未参入

本格参入前  
有望市場

現在の  
主戦場

小企業  
(30～99人)

中企業・中堅企業  
(100～999人)

大企業  
(1000人以上)

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



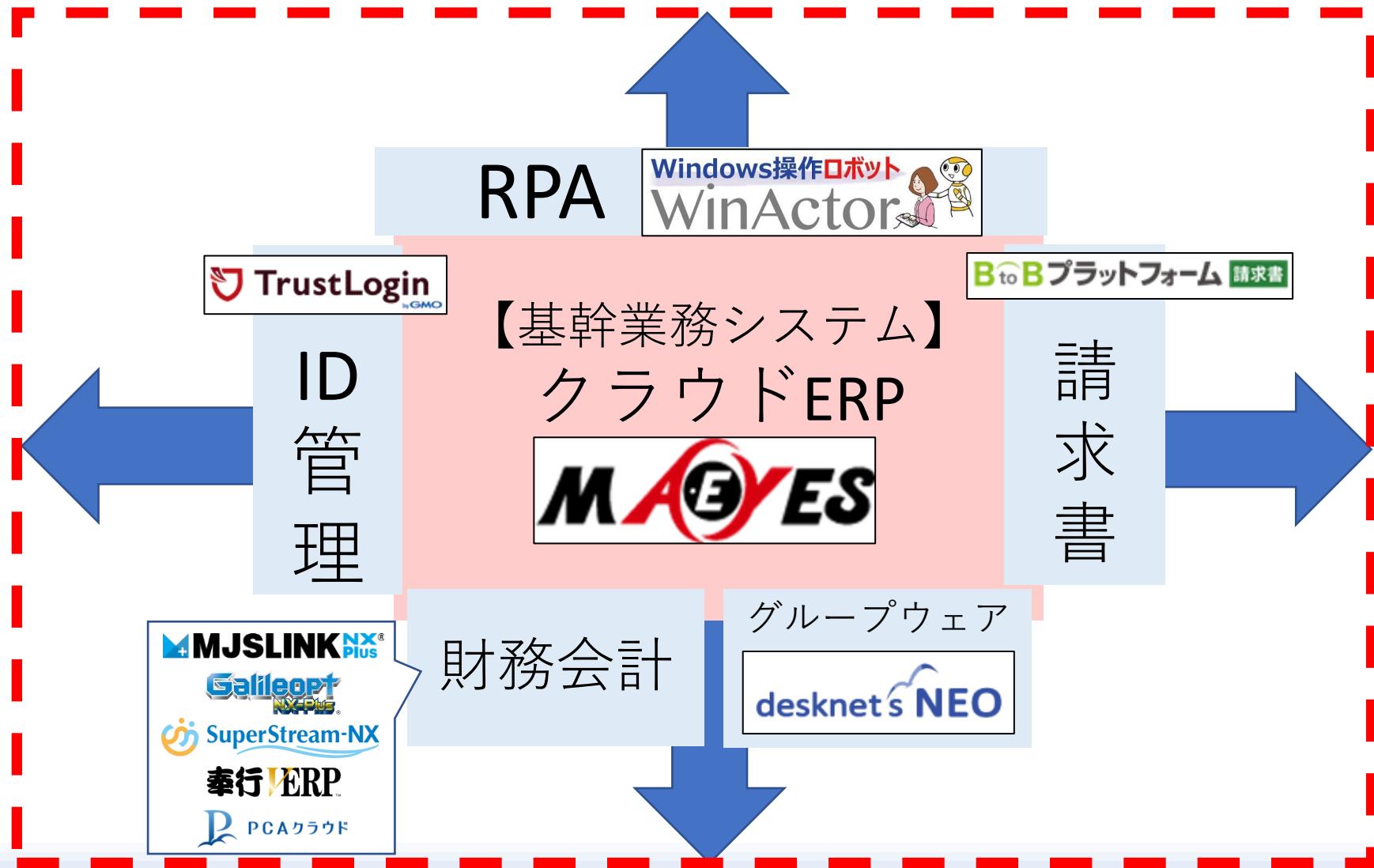
市場セグメント	企業数(100名以上)	拡大倍率
国内5業種	3,204	1倍
国内サービス業	44,834	約14倍
国内全業種	59,537	約19倍

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. 新型コロナ影響下における新しい販売体制の確立

- ・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」
  - 「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 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

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を求めつつ  
高単価案件を受注  
Humalanceによる外部リソースの活用を推進

Humalance経由を  
中心に新規受注  
増加

# 具体的アクションおよび進捗②



4

## 中期的な投資

次世代MA-EYESの基盤モジュールはほぼ完成  
中心となるアプリケーション機能の完成を目指す

2020年6月期より  
本格的に推進  
進捗は順調

5

## パッケージ関連商材の拡販

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

売上利益の大きい  
商材に注力

6

## その他

コロナ禍への対応  
大規模失敗案件の防止

各種の感染防止策  
PMO機能の改善等

# 4

## 参考資料 (会社及び事業の概要)

# 会社概要



(2020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	<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	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

# 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
726百万円（63%）	売上高	431百万円（37%）
326百万円（77%）	利益	104百万円（23%）
44.9%	利益率	24.1%
69名	配置人員数*	33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、2020年6月末時点、その他は2020/6期実績

# クラウドERP



とは

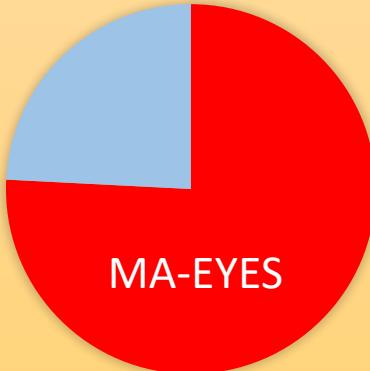


当社の主力製品

売上高



粗利

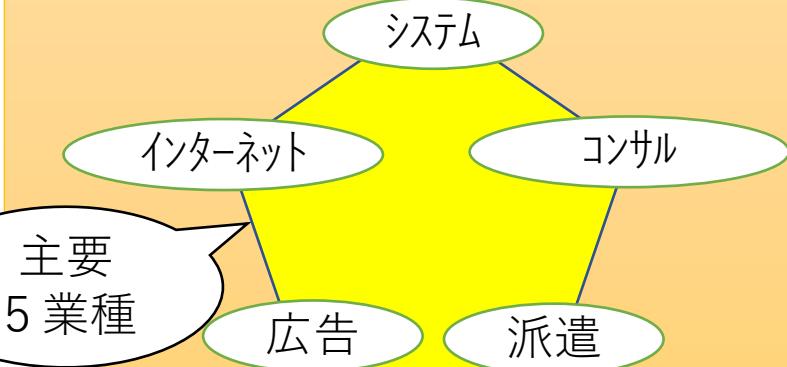


「ERPの導入が難しい」と言われてきたサービス業向けに特化

↓  
「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

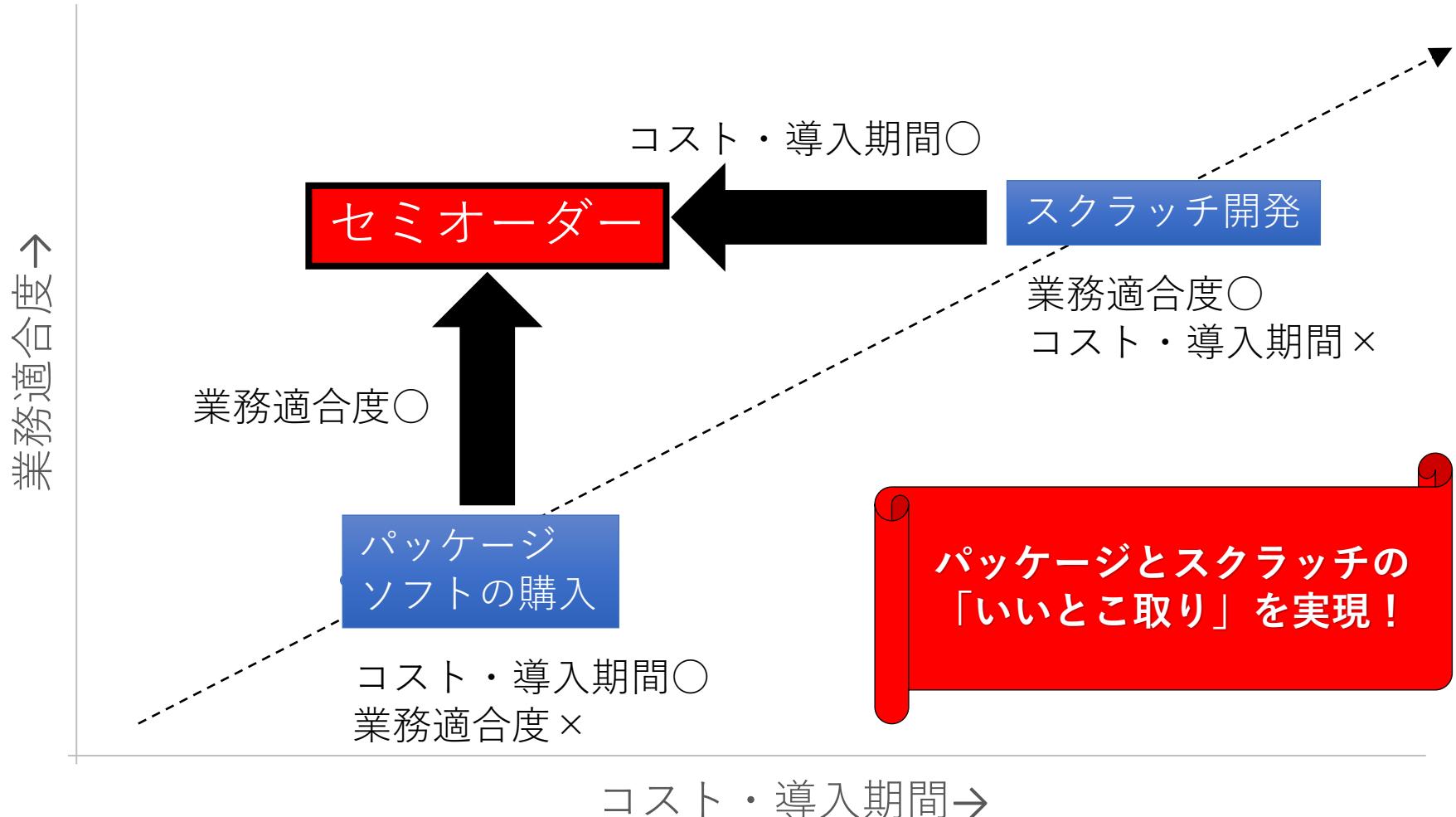
特に業務適合度の高い業種



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、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。