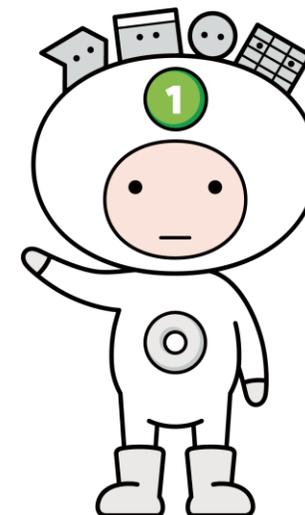


# 2022年3月期 決算説明会資料

株式会社BlueMeme  
2022年5月18日

# 目次

• 2022年3月期 通期業績	-----	P.3
• 2023年3月期の業績予想	-----	P.10
• 重要トピックス	-----	P.12
• 事業概要	-----	P.19
• 補足資料	-----	P.46
• 注意事項	-----	P.63



(注) 当資料における金額表記は小数点以下切捨てとし、パーセンテージ表記は小数点第2位を四捨五入としております。

*Full Year Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2022*

---

2022年3月期 通期業績

## 2022年3月期 通期決算ハイライト

単位：百万円、一株あたりの利益を除く

	2021年3月期 (従来基準値)	2022年3月期 (新基準値)	2022年3月期 期初業績予想 (新基準値)	2022年3月期 業績予想比
売上高	2,101	1,929	1,931	99.9%
営業利益	175	363	236	153.3%
経常利益	174	348	223	155.8%
当期純利益	130	253	148	171.1%
一株あたりの 利益	62.49円	78.48円	-	-

- 売上高は期初計画をほぼ達成。
- 営業利益は、従業員技術者の増加による外注比率の低減及び、継続したリモートワーク推進による開発効率の改善により**期初計画を大幅に上回り、前期比倍増を達成。**

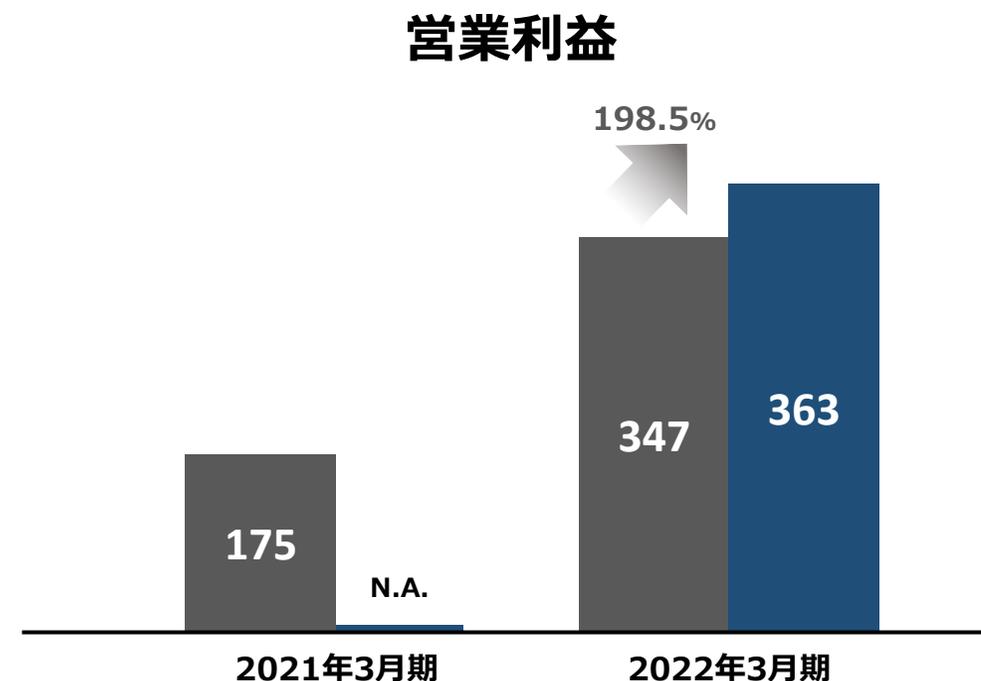
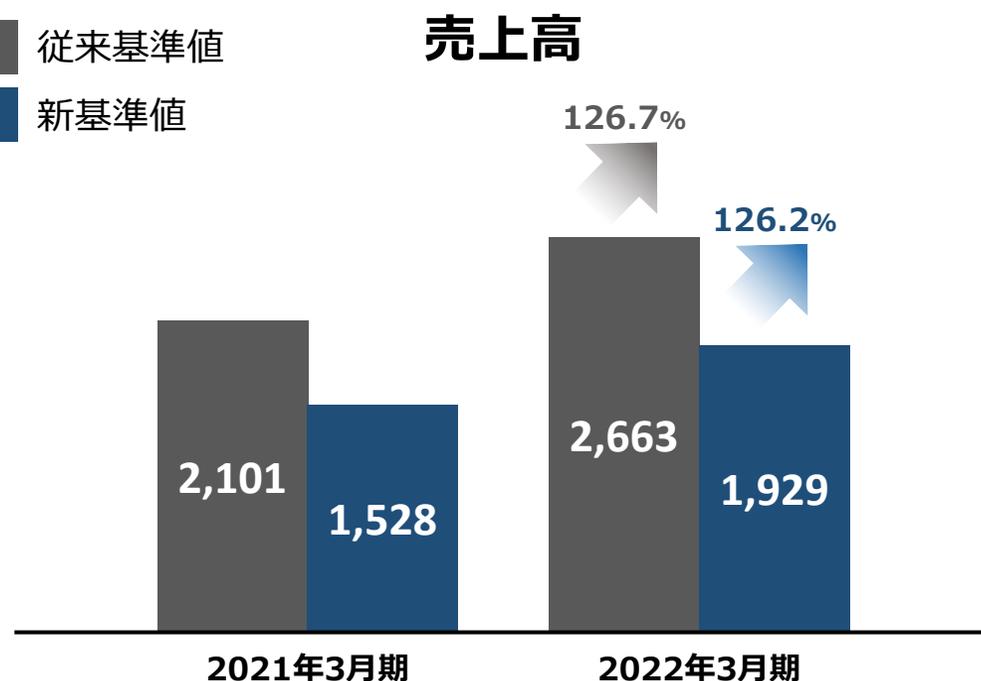
(注) 金額は百万円未満切捨。2021年3月期及び2022年3月期では適用会計基準が異なるため対前期増減率は未記載。  
基準を合わせた場合の数値及び比較については次項以降を参照。

## 2022年3月期 通期売上高と営業利益

新旧の会計基準を合わせた比較においては、売上高も含め、対前期比で順調に成長している。

単位：百万円

■ 従来基準値  
■ 新基準値



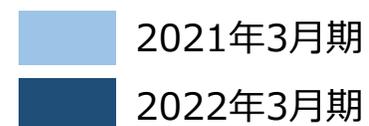
(注) 2021年3月期の新基準による数値は監査法人のレビューを受けていないため参考値となる。

(注) 2021年3月期の新基準による数値については算出困難なため非公開。  
また2022年3月期の従来基準による数値は、監査法人のレビューを受けていないため参考値となる。

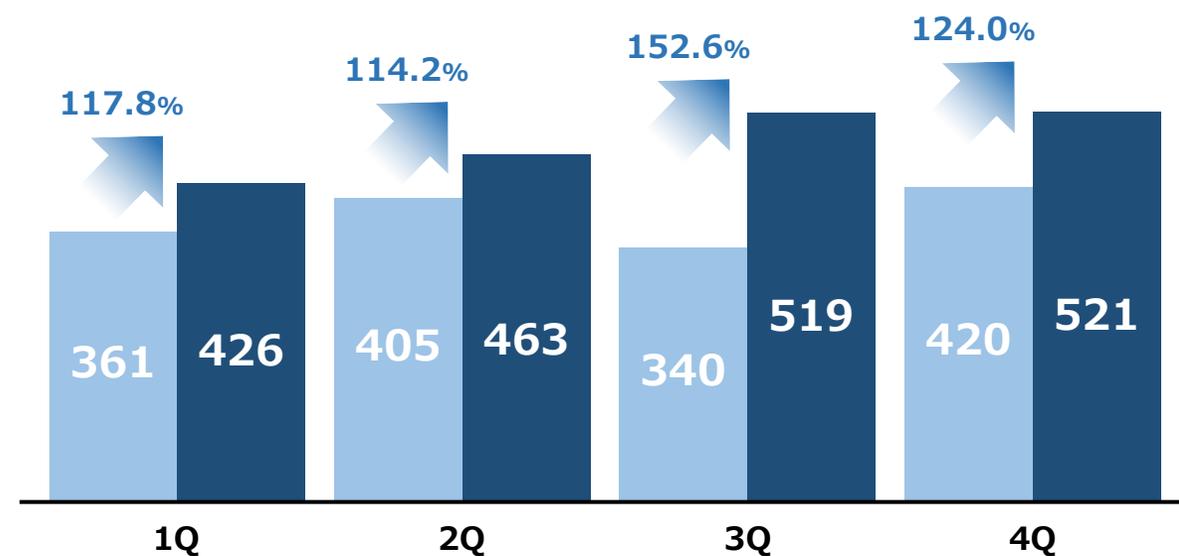
## 新基準の四半期別業績推移

新旧の会計基準を合わせた比較において、売上高は四半期別でもすべての四半期で対前期比増を実現。営業利益は、第2及び第3四半期にソフトウェアライセンスの更新時期が集中したことにより上昇。

単位：百万円

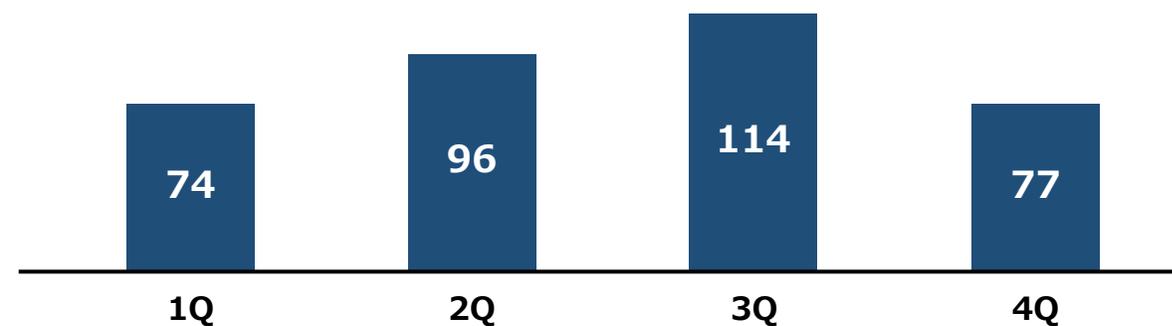


### 売上高



### 営業利益

2021年3月期の営業利益については算出困難なため非公開



(注) 2021年3月期の新基準による数値は監査法人のレビューを受けていないため参考値となる。

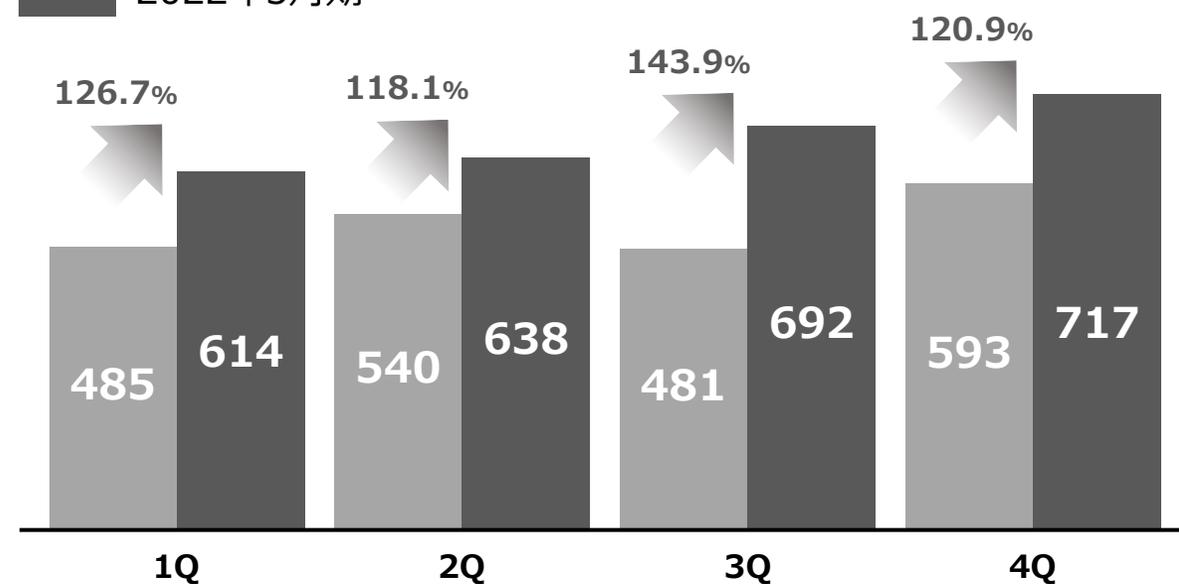
## 参考：従来基準の四半期別業績推移

従来基準においては、売上高・営業利益双方が、対前期比で順調に増加。

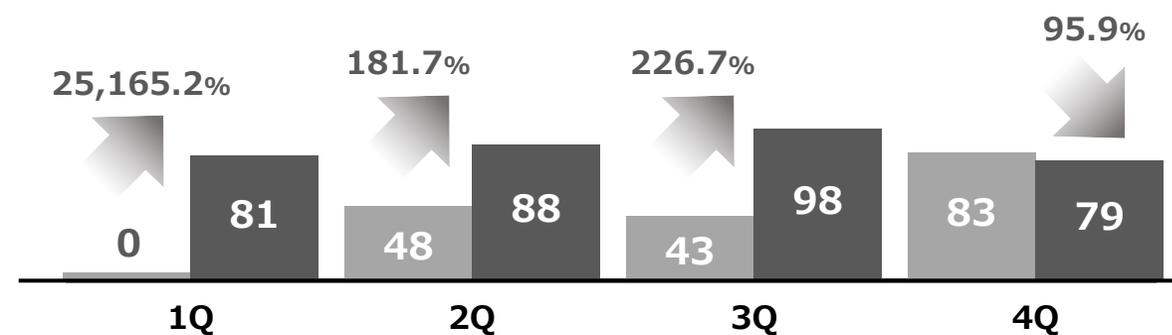
単位：百万円

■ 2021年3月期  
■ 2022年3月期

### 売上高



### 営業利益



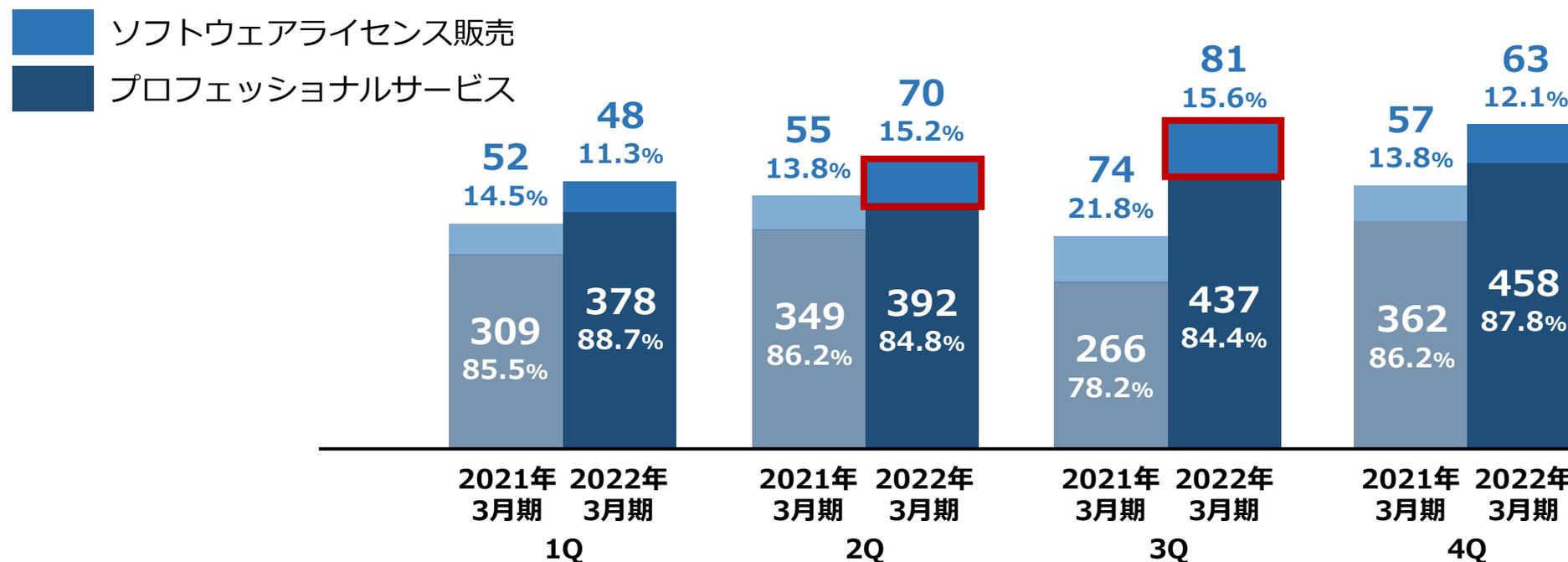
(注) 従来基準数値は監査法人のレビューを受けていないため参考値となる。

## 参考：新基準のサービス別四半期売上高推移

ソフトウェアライセンス販売は、収益認識基準適用による契約開始月での一括計上への変更により、既存顧客のライセンス更新割合が比較的高い**第2および第3四半期の売上高・営業利益が相対的に上昇。**

プロフェッショナルサービス売上は、顧客需要に対応するエンジニアのリソース強化を進めたことで下期にかけて漸増。

単位：百万円

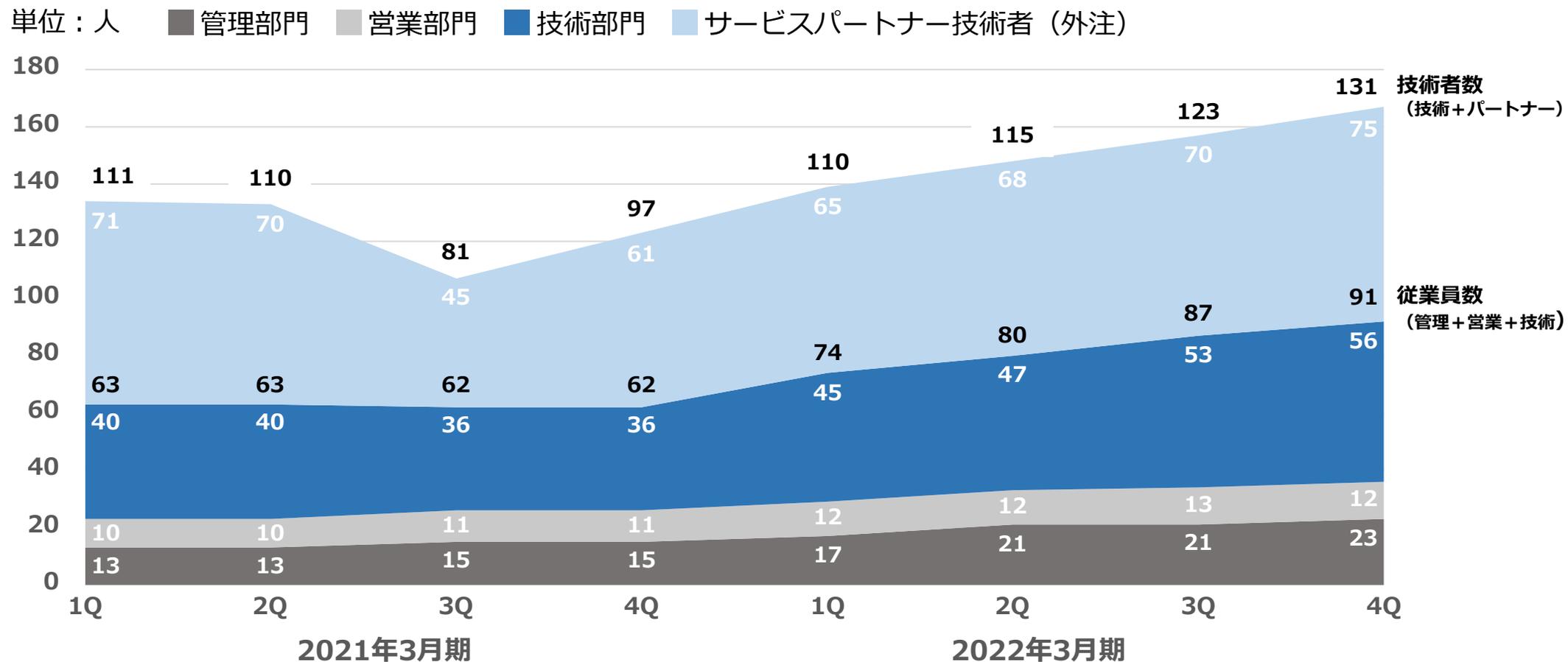


(注) 2021年3月期の新基準による数値は監査法人のレビューを受けていないため参考値となる。

## 弊社グループの人員数の推移と内訳

従業員数は、前年同期比約50%増加。

技術者数は、サービスパートナーを含めて、前年同期比約35%増加。従業員（社内）技術者の比率が増加。需要増に併せて引き続き技術者を中心に人員を増強。



*Financial Forecast for Fiscal Year Ending March 31,2023*

---

2023年3月期の業績予想

## 今期の業績予想

新基準 単位：百万円、一株あたりの利益を除く

	2022年3月期	2023年3月期*1	対前期増減率
売上高	1,929	2,317	20.2%
営業利益	363	390	7.7%
経常利益	348	387	11.5%
純利益	253	259	2.7%
一株あたりの利益	78.48円	74.47円*2	▲5.1%

(注) 金額は百万円未満切捨。

\*1 三井情報株式会社との資本業務提携を加味した業績予想の開示は、両社による検討の進捗を踏まえ、開示可能になり次第速やかに公表の予定。

\*2 2022年5月13日開示の決算短信後発事象に記載される同4月25日付ストップオプションの行使に基づく発行済株式数の増加を反映《2022年3月末時点3,418,946株に対し、2022年4月末時点3,494,946株【推定】》。

- 売上高は、引き続き対前期比20%を超える成長を計画。
- 営業利益については、ビジネスアーキテクト及びローコードエンジニアの育成並びにデジタルレイバーサービス向け研究開発等投資など将来の成長に向けた先行投資を見込み、対前期比約7%増の見通し。
- 三井情報株式会社との資本業務提携契約を踏まえた業績への影響は、考慮されていない。

*Topics*

---

重要トピックス

## 三井情報とローコード事業で資本業務提携（1/2）

ローコード事業のグローバルリーディングカンパニーを目指し、次世代型のアジャイル開発によるDX推進とIT人材育成を推進することを目的とし、2022年4月8日付で三井情報株式会社\*（以下、三井情報）との間で資本業務提携契約を締結。三井情報が当社既存株主から取得した当社株式の数は 733,000 株（議決権数 7,330 個、総議決権数に対する割合21.72%）となり、当社筆頭株主に。

- 三井情報は、当社が提供するローコード向けアジャイル開発手法「AGILE-DX」を活用し、三井物産グループをはじめとする国内企業に対するモダナイゼーション事業の提供を拡大する。
- 三井情報が支援する三井物産グループ全体のDX推進に際し、ローコード開発に関する当社のノウハウを活用することで、短期間かつ少人数のシステム開発を実現する。
- 当社は、DXによるビジネス変革を実現するDXビジネス人材として、ビジネスとITを融合するビジネスアーキテクトの育成と提供を行う。
- 当社は、短期間かつ少人数によるシステム開発を実現できるローコードエンジニアの育成と提供を行う。



\*三井情報株式会社：1991年設立、資本金 41億13百万円、株主 三井物産株式会社（100%）

## 三井情報とローコード事業で資本業務提携（2/2）

### 三井情報、BlueMemeの両社トップマネジメントによるコミットメント



三井情報株式会社  
代表取締役社長

浅野 謙吾

「この度の資本業務提携により両社の技術力が強化され、ビジネス領域がさらに広がることを大変うれしく思います。

弊社は三井物産の中核IT会社として、三井物産グループのみならず多くのお客様のシステムを支えてきました。今後、日本企業がグローバル環境での競争力を高めるためには、より一層デジタルの力を有効活用することが重要であり、我々システムインテグレータはお客様の競争力強化に資するITシステムを迅速かつ柔軟に提供していくことが求められています。今般のBlueMemeとの資本業務提携を通じて、同社の持つローコード開発知見「Agile-DX」と弊社の持つ基幹業務アプリケーション導入やクラウド利活用促進に関する知見を融合することで、お客様のDX推進をより高度にご支援できるようになると確信しております。BlueMeme・MKI両社の連携を深め、日本企業のDX推進に貢献していきます。」



株式会社BlueMeme  
代表取締役社長

松岡 真功

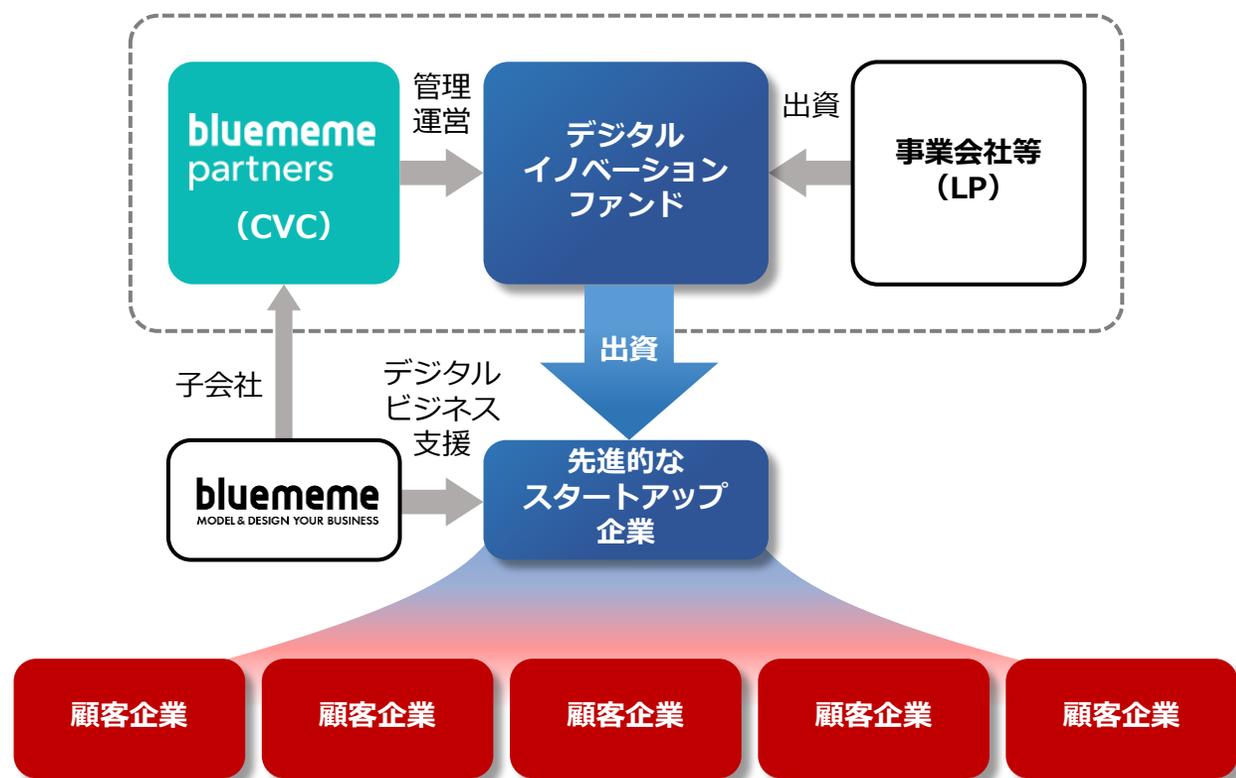
「IT産業以外に従事する日本国内のIT人材は約28%であり、これは米国の約65%の半分以下となっております。インターネットを中心としたデジタルビジネスの急速な拡大は、経営資源としての情報の活用と積極的な最新技術の利活用の重要性を高め、外部のIT企業に頼らない自社のビジネスに特化したIT人材の教育と確保の必要性を明確にしました。

また、コロナ禍における強制的なデジタル化の流れは、ITを中心にビジネス変革を実現するデジタルトランスフォーメーションの重要性を高めており、システム開発を自社のIT人材で担う『システム開発の内製化』が注目されています。

この資本業務提携により、ローコード技術とアジャイル手法を組み合わせた『AGILE-DX』を両社で発展させ、三井物産グループをはじめ多くのお客様に対して、システム開発の内製化を担う『新たなDX人材の創出』を実現していきたいと考えております。」

## 投資事業を行う子会社「BlueMeme Partners」を設立

スタートアップ企業に対し、BlueMemeが持つ最も効率の良いシステム開発のノウハウを、資本と共に提供することで、日本企業のデジタルビジネスの加速を支援。



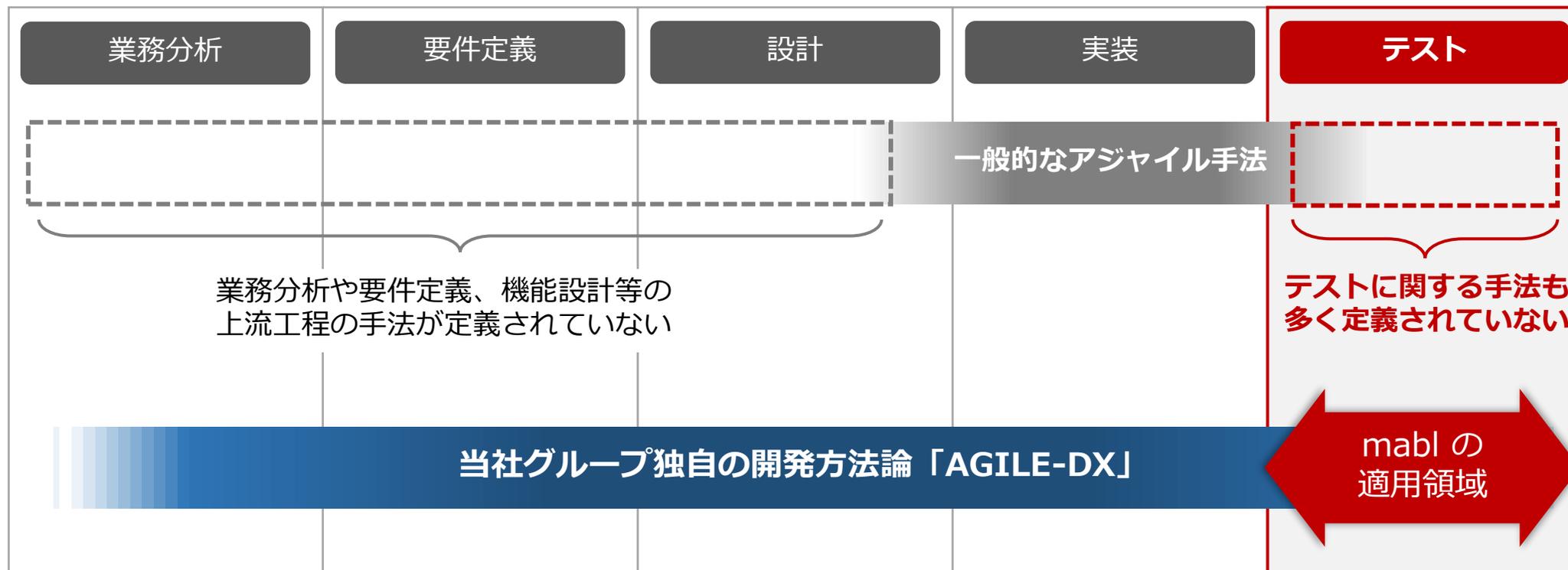
DXを推進して顧客企業の国際的競争力を向上

会社名	株式会社BlueMeme Partners
所在地	東京都千代田区神田錦町3-20
資本金	1.5億円（資本準備金を含む）
株主	株式会社BlueMeme 100%
設立日	2022年4月1日
代表取締役	堀井 洋裕樹（当社執行役員）
取締役	松岡 真功

## テスト自動化プラットフォームを提供する 米mabl とパートナーシップを締結

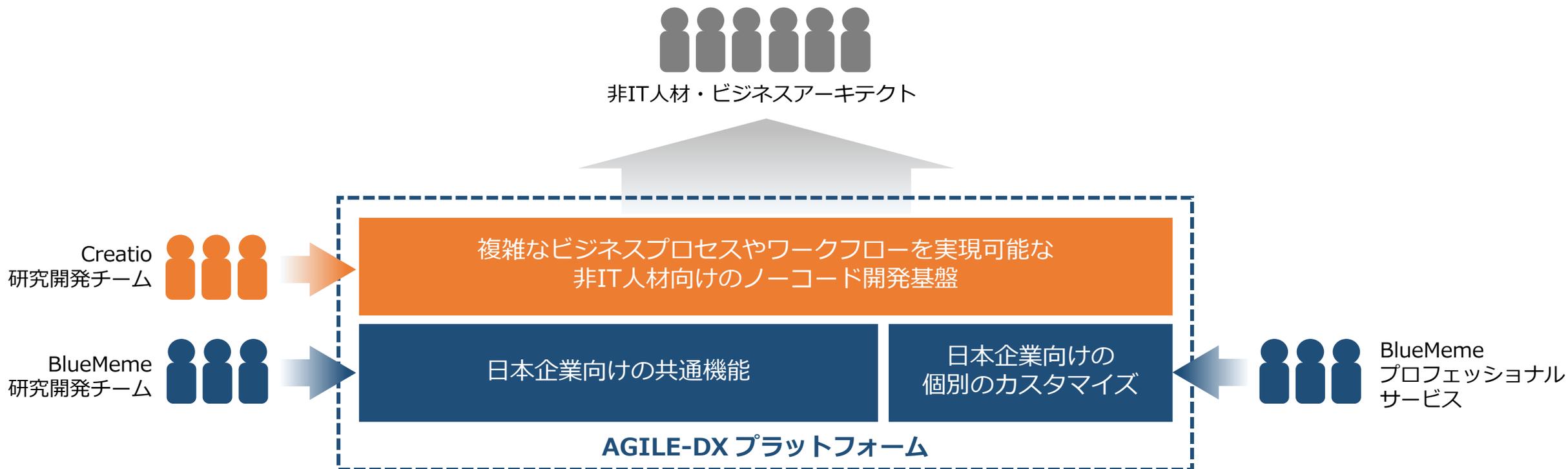
アジャイル手法とローコード技術の活用によって、細かなソフトウェアテストの回数が増加し、テストケースの作成とテスト実行の人的工数も飛躍的に増加。

当社では、このテスト工程における人的工数を削減するため、AIによるテストケース自動修正やクラウドによる自動テスト機能を持つ米mablとパートナーシップを締結。次世代のテストプロセスの開発を目指す。



## 米Creatioと日本企業向けのノーコード開発基盤を共同開発することで合意

日本企業の内製化に対する需要は高まっており、非IT人材でも活用できるノーコード開発基盤への期待が高まっているが、ノーコード開発基盤は複雑な業務アプリケーションには不向き。当社は、複雑かつ大規模なノーコード開発を実現するために、複雑なビジネスプロセスをノーコードで開発可能な開発基盤を提供する米Creatioと共同で、当社の開発方法論に準拠した「AGILE-DXプラットフォーム」を開発するために、日本唯一のリージョナルパートナーシップを締結。



## AGILE-DXプラットフォームが狙う領域

AGILE-DXプラットフォームは、非IT人材が複雑なビジネスプロセスを持つ大規模なアプリケーションの開発を可能にするノーコード基盤を目指す。

区分	ローコード開発	<b>AGILE-DX プラットフォーム</b>	ノーコード開発	従来型のスクラッチ開発
対象者	エンジニア	<b>業務担当者もしくは ビジネスアーキテクト</b>	業務担当者	エンジニア
求められるITスキル	基本的な アプリケーション設計	<b>業務及び データモデリング</b>	データモデリング	高度な アプリケーション開発
適用できる業務の範囲	広い・大規模向け	<b>やや広い・大規模向け</b>	狭い・小規模向け	広い
学習期間	3～6カ月	<b>3～6カ月</b>	数日から数週間	3～5年
導入費用	スクラッチ開発の約30%	<b>スクラッチ開発の約30%</b>	安い	高い
開発期間	3～12カ月	<b>数週間～6カ月</b>	数日から数週間	1～5年

*Business Summary*

---

事業概要

BlueMemeの社名の由来は？



## BlueMemeの企業理念

---

### 新たな価値を創造し、常識を変え、文化を進化させる

当社の社名であるBlueMemeは、「光り輝く」という語源をもつ「Blue（ブルー）」と、文化を形成する情報を伝える意伝子を意味する「Meme（ミーム）」という二つの単語から構成されており、これまでの常識に囚われることなく、新しい文化を形成するための新しい価値の創造を目指していくという、強い理念を込めております。

**Blue**

光り輝く

ブルー

**Meme**

文化を伝える意伝子

ミーム

# BlueMemeの事業概要は？



## BlueMemeの事業概要

世界一効率の高いシステム開発を実現するために  
**当社独自の「開発手法」と最も優れた「自動化技術」**を活用して  
日本企業のシステム開発の内製化支援サービスを提供するDX事業

### 効率の良い業務システムの開発とは？

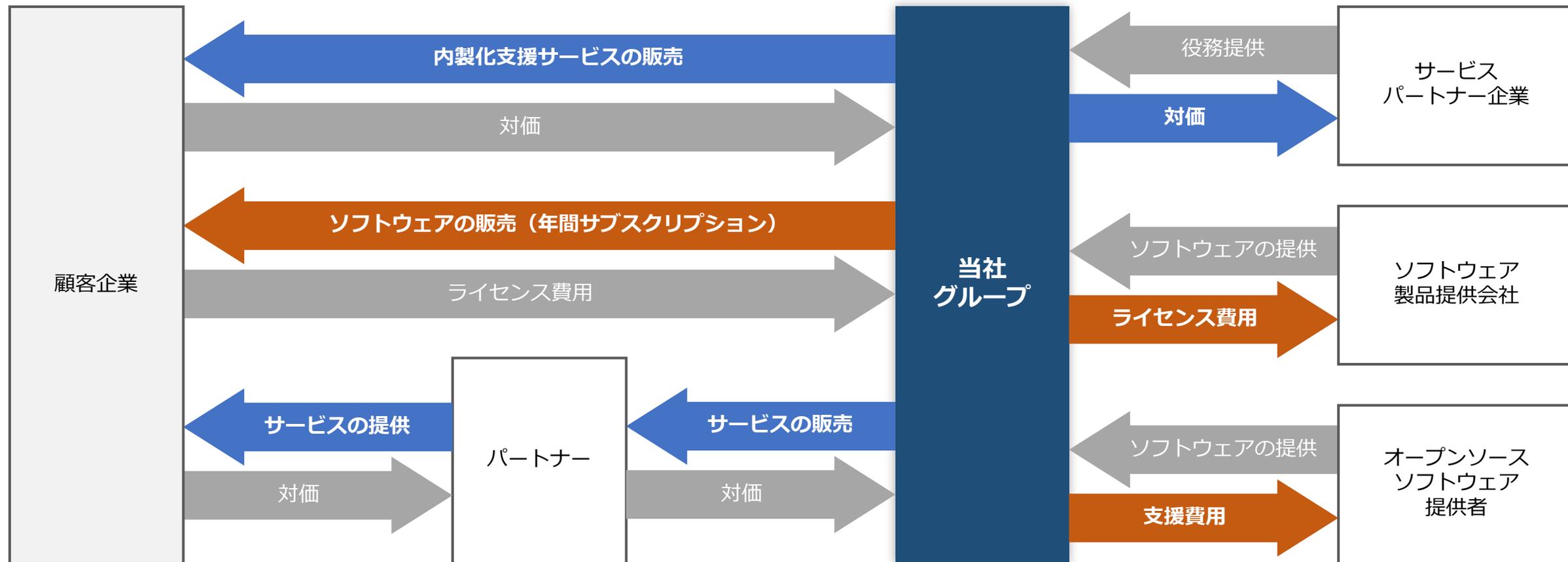
**開発期間の短縮**  
短期間でシステムを構築する

**開発工数の削減**  
必要な技術者数を最小化する

**無駄なIT投資の抑制**  
必要なシステムだけ開発する

## BlueMemeの事業系統図

顧客企業の「システム開発の内製化」を実現させるためのソフトウェアとサービスを提供



## 提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比

**内製化支援サービスの販売 86%**

**ソフトウェアの販売 14%**

ローコードに関わるコンサルティング・受託開発サービス

ローコード製品  
OutSystems

ローコード技術者の教育と認定試験    その他のソフトウェア

**直販 84%**

**パートナー 16%**

エンドユーザーへ直接販売している  
ソフトウェアとサービス

販売パートナー経由の  
ソフトウェアとサービス

※2022年3月期終了時点

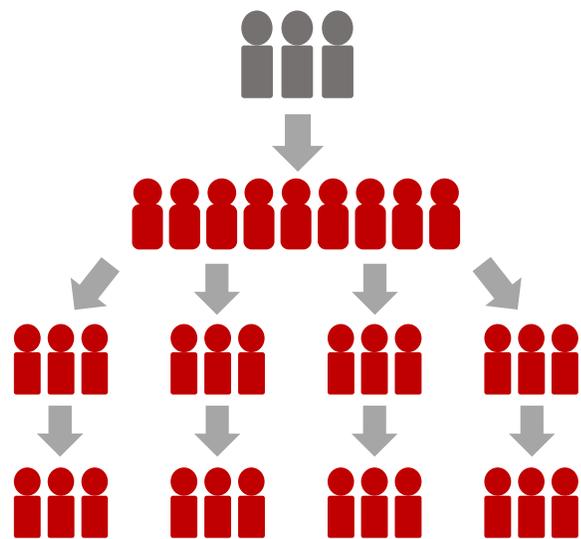
システム開発事業を行っている  
システムインテグレーターと何が違うの？



# システム開発に関わる技術者の数と期間を最小化することが可能

## システムインテグレーターの手法

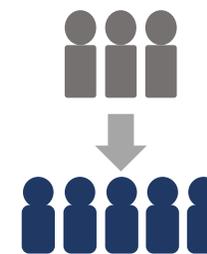
多くの技術者を活用した  
「手作業中心」のシステム開発



期間は 12 ~ 36カ月 程度

## BlueMemeの手法

少ない技術者による  
「自動化」されたシステム開発

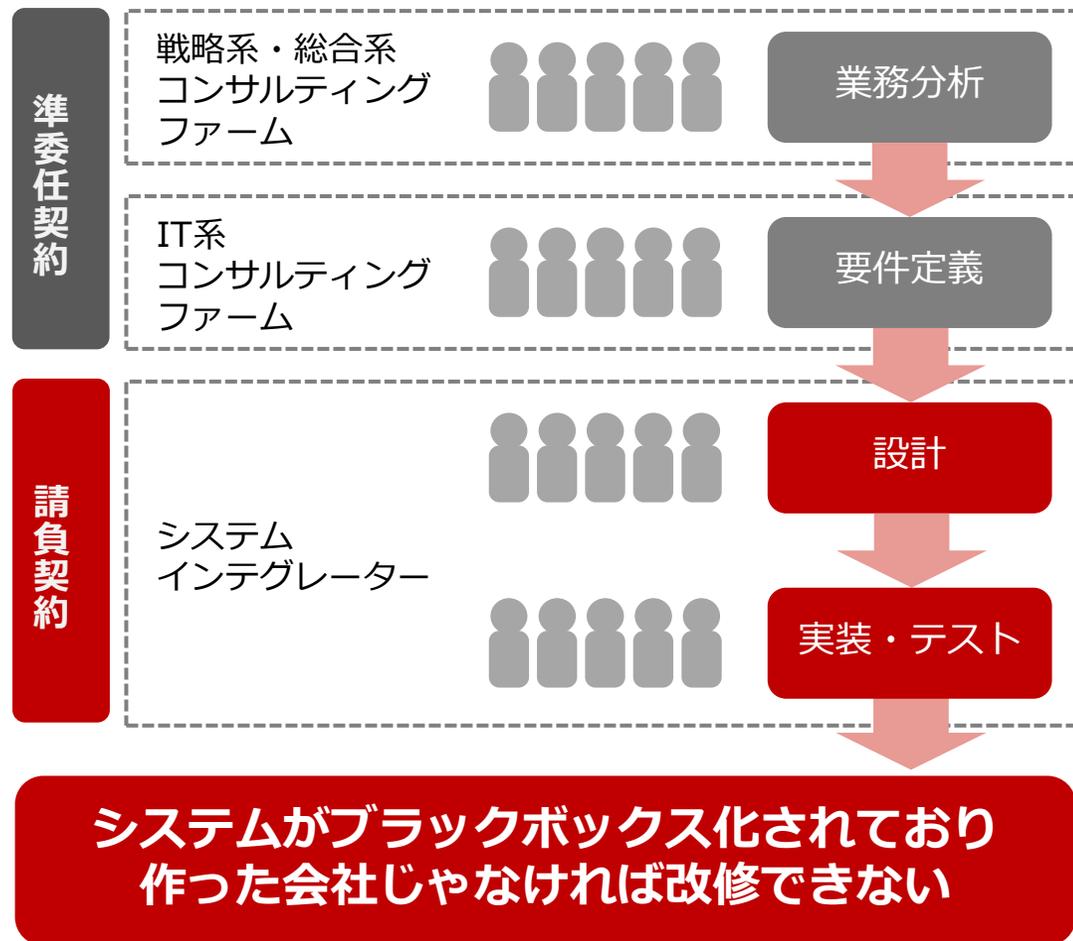


期間は 0.5 ~ 12カ月 程度

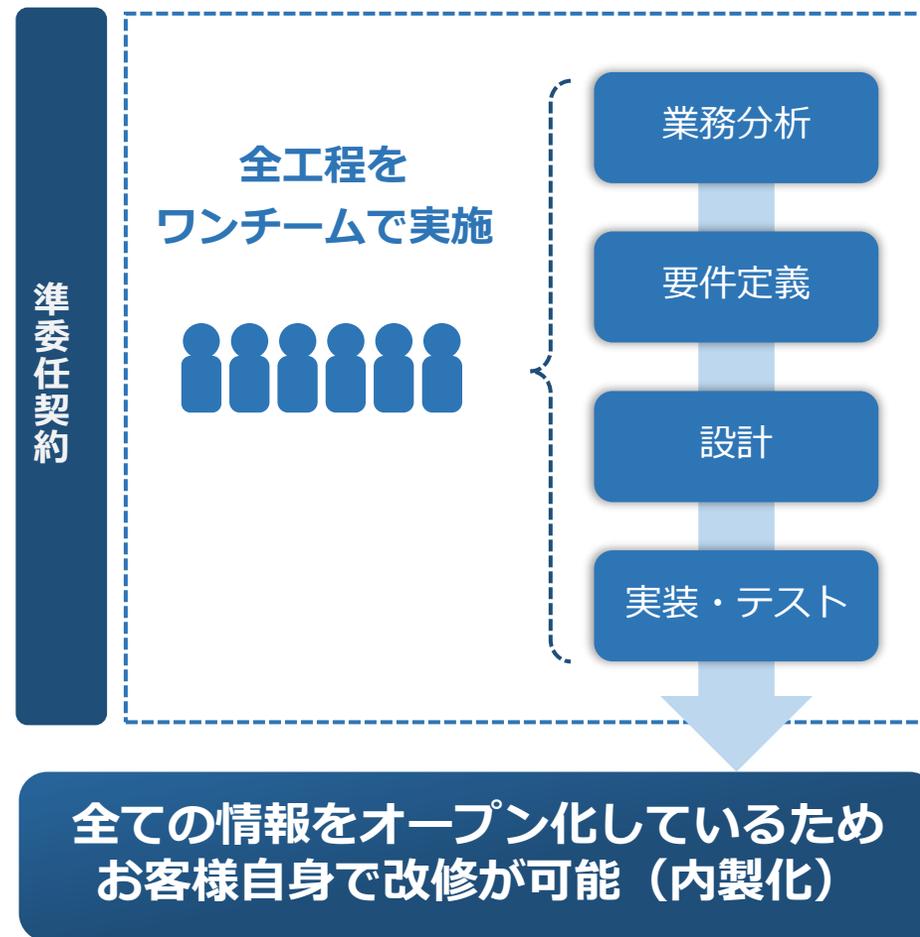
システム開発の期間と技術者数を  
約50 ~ 70%削減することで  
開発効率を2 ~ 3倍に向上させる

# システムインテグレーターとの違い

## 一般的なシステム開発



## BlueMemeのシステム開発

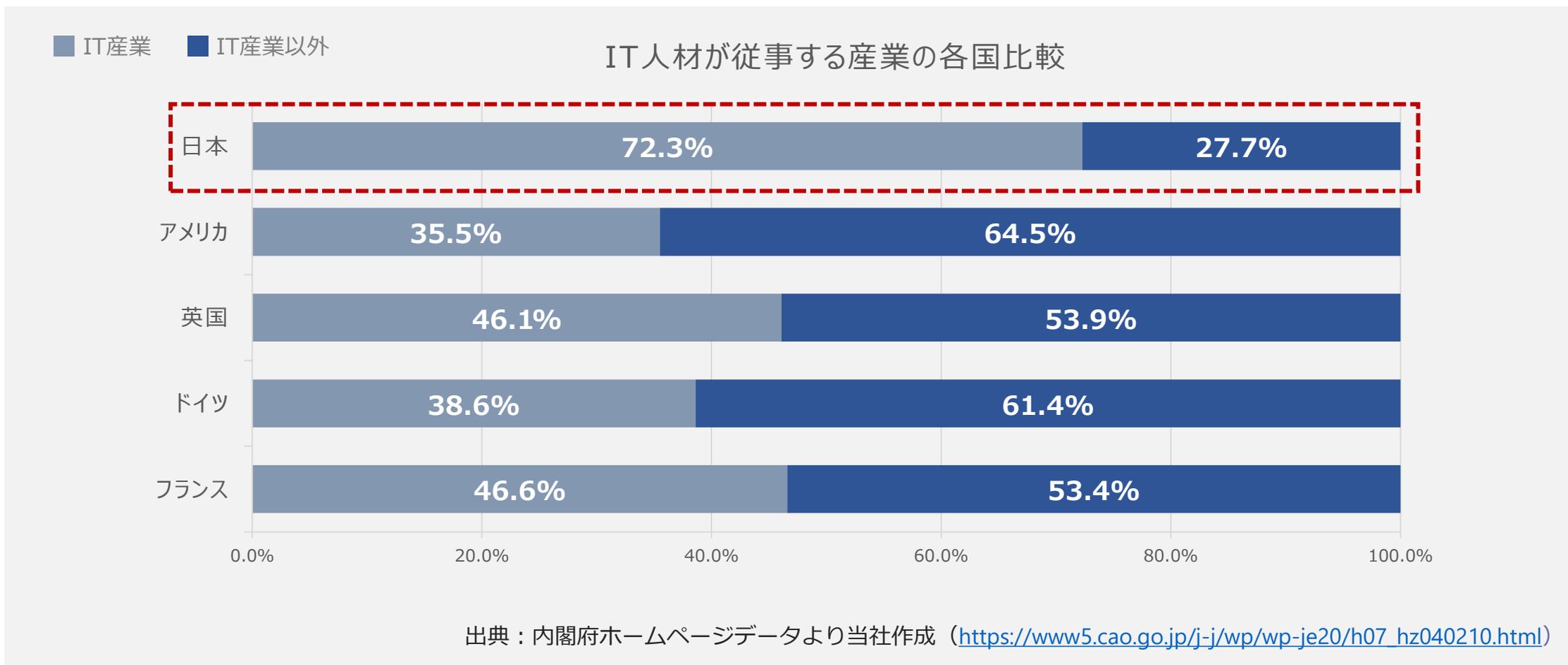


なぜ日本企業はシステム開発の内製化を  
しなければいけないのか？



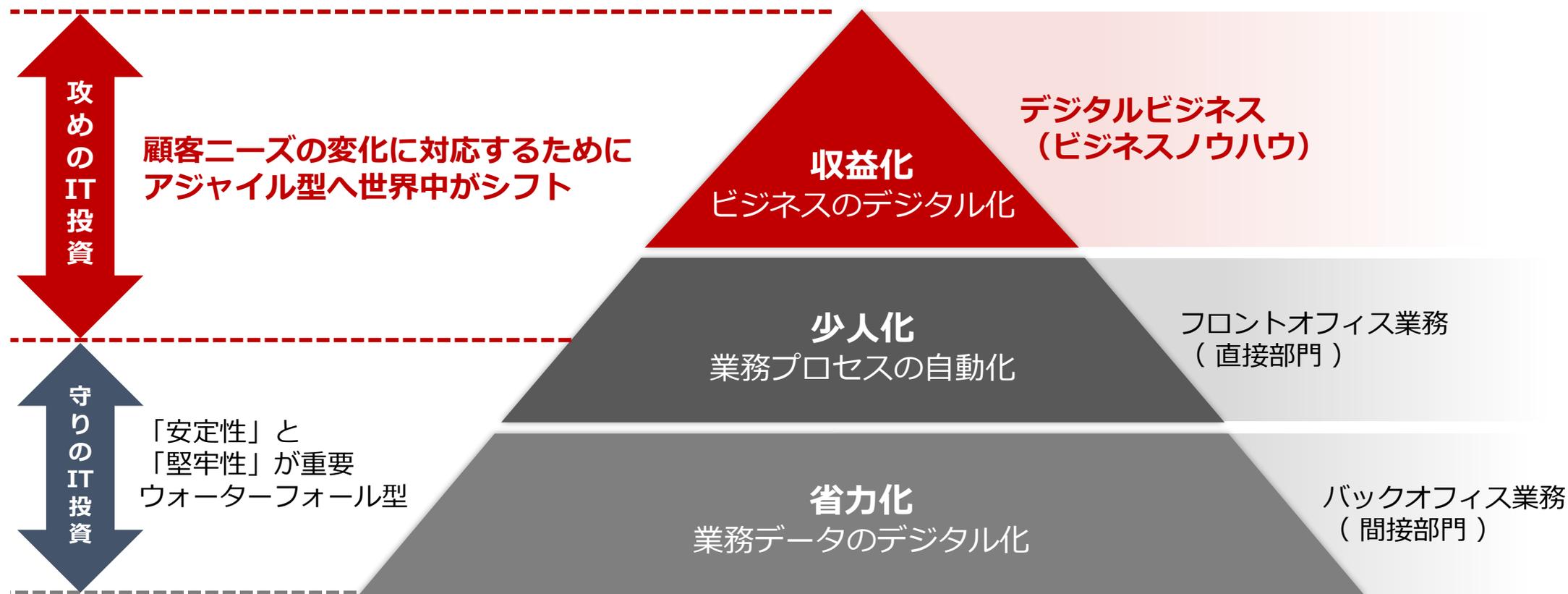
## システムインテグレーターに偏る日本のIT人材が内製化拡大の障壁

**世界各国と比較して、国内の事業会社にはIT人材が圧倒的に少なく人材不足が慢性化**



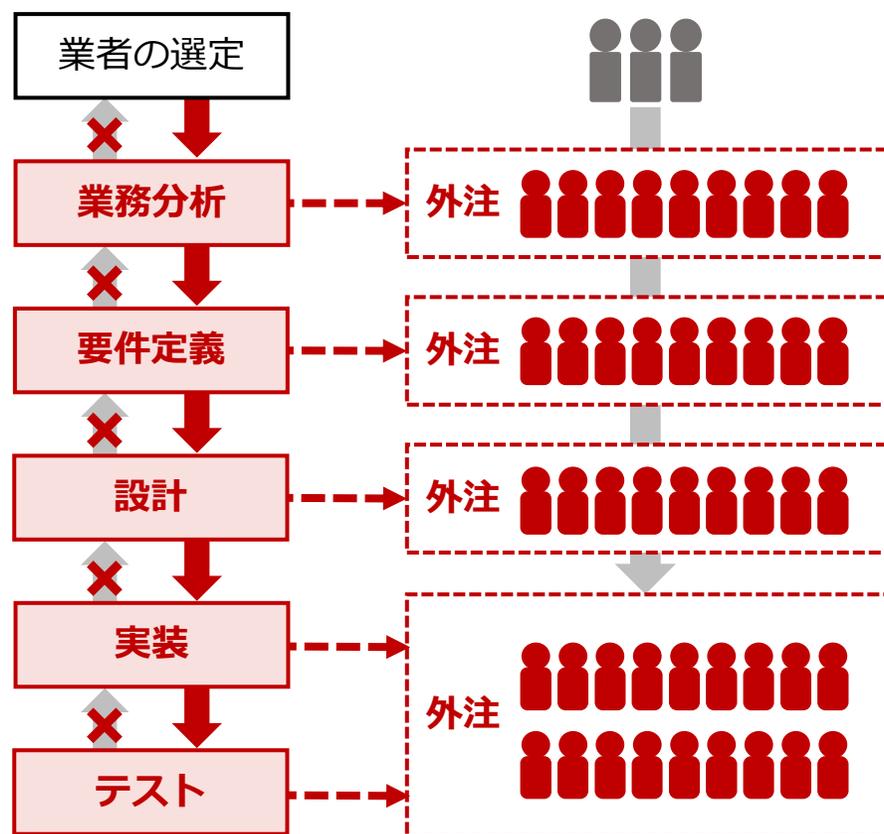
## 企業競争はアジャイルを前提としたデジタルビジネスの領域へ

これまでのシステム開発は、事業拡大のための省力化・小人化のために行われてきたが、デジタルビジネスの台頭によって「**お金を稼ぐためのシステム開発**」が徐々に増えている

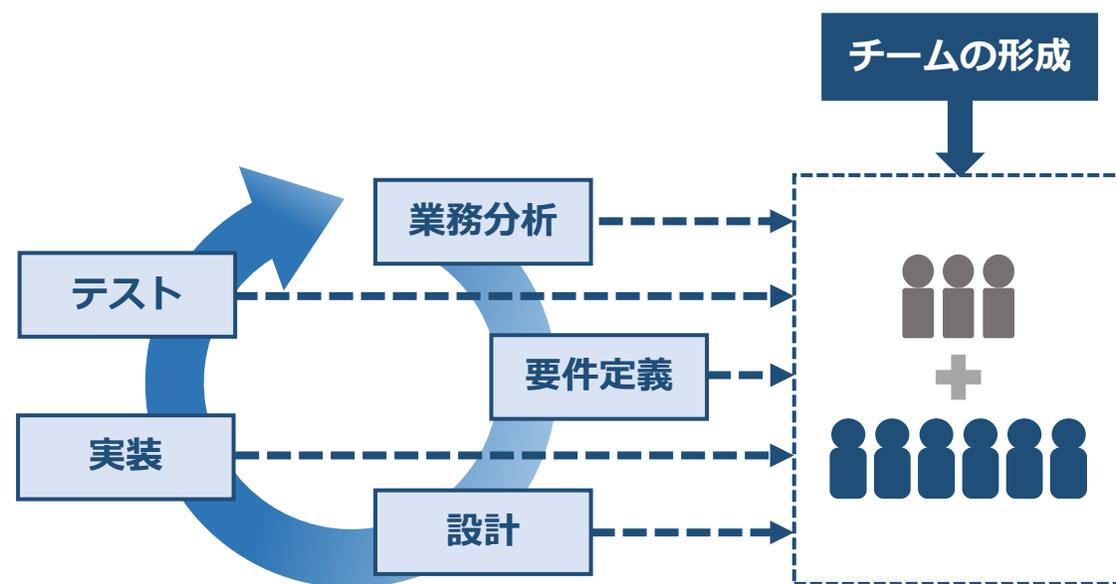


# アジャイル開発の実現には「内製化」が必須

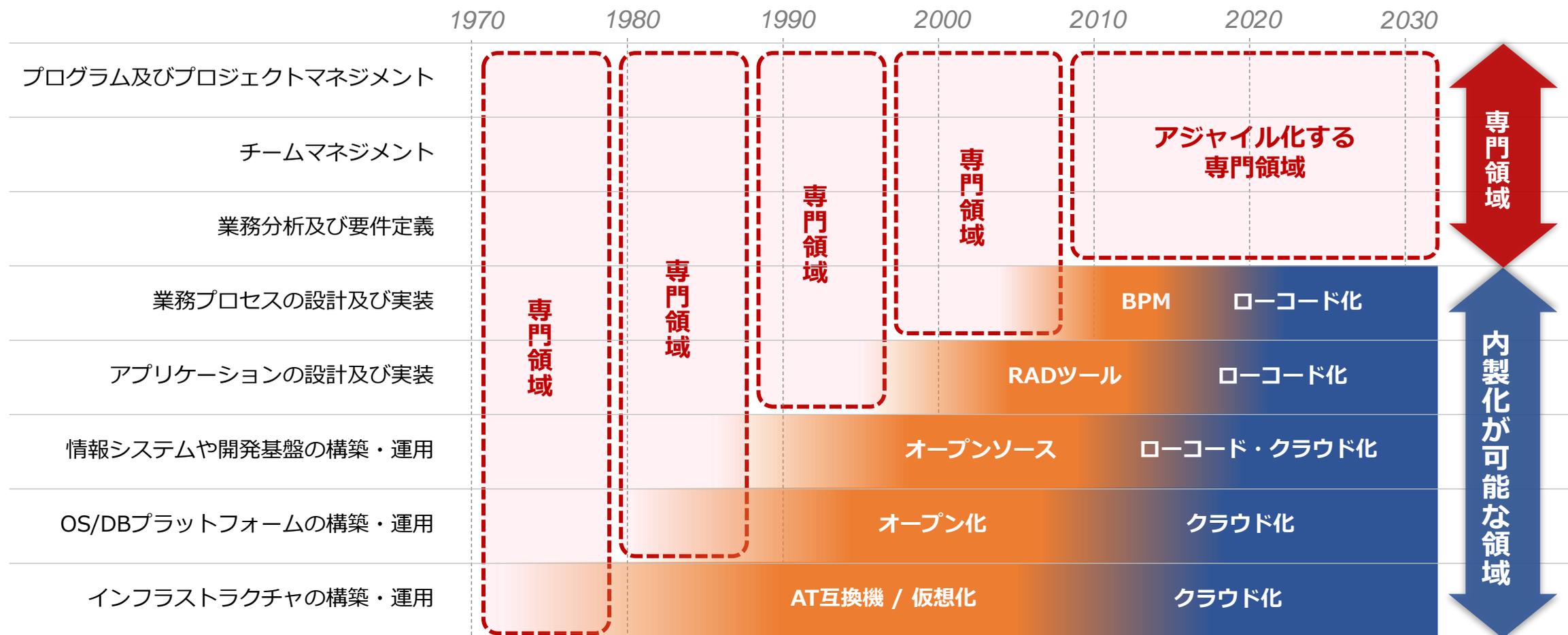
**それぞれの工程を別々の会社に発注した場合  
部分的なオフショア開発の場合、アジャイルは不可能**



**全ての工程をワンチームで実施することで  
アジャイル開発を実現**



# クラウドとローコードで専門領域が縮小し「内製化が可能な領域」が拡大



ローコードの活用が世界的なブームになっている理由は？



## ローコードがもたらすシステム開発のパラダイムシフト

### これまでのリスク

これまでは「正しく動くシステム」が  
開発できるかどうかリスクだった



これまでのシステム開発では、システム自体を作り上げることが最も重要視されており、システム自体に価値があると考えられていた。

### ローコード時代のリスク

これからはローコードが動くシステムを保証  
「業務プロセスを実現」できるかどうかリスク



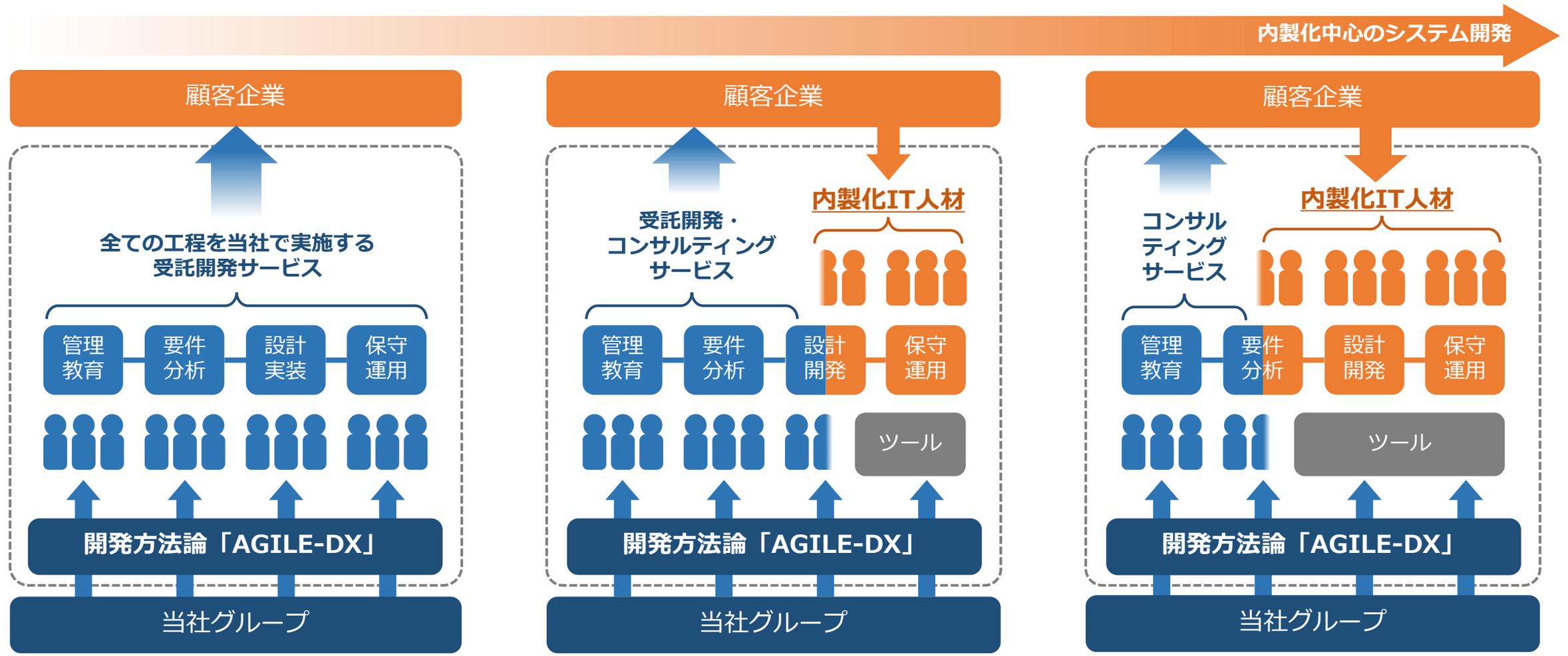
ローコード開発基盤の多くは、動くシステムが作れることを保証しているため、システムを作り上げること自体にリスクがなくなる。

BlueMemeは  
どうやって内製化を支援しているの？



# 独自の開発プロセス「AGILE-DX」による内製化支援サービス

お客様のニーズや内製化体制の進捗に応じて、様々な内製化支援サービスを提供可能。

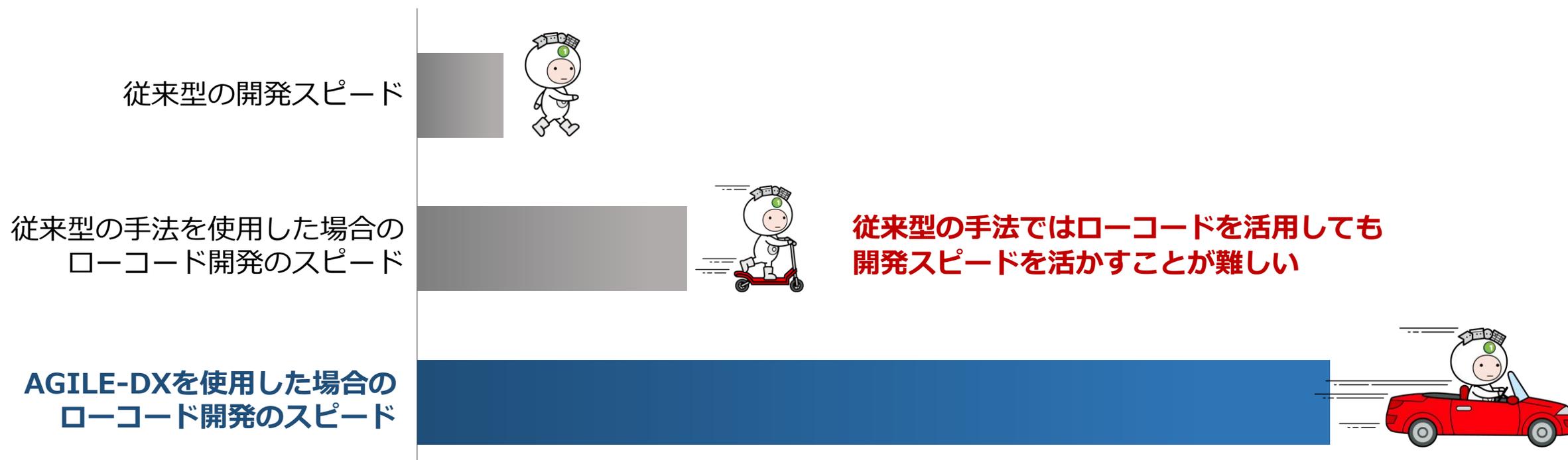


独自の開発方法論「AGILE-DX」は  
どんな特徴があるの？



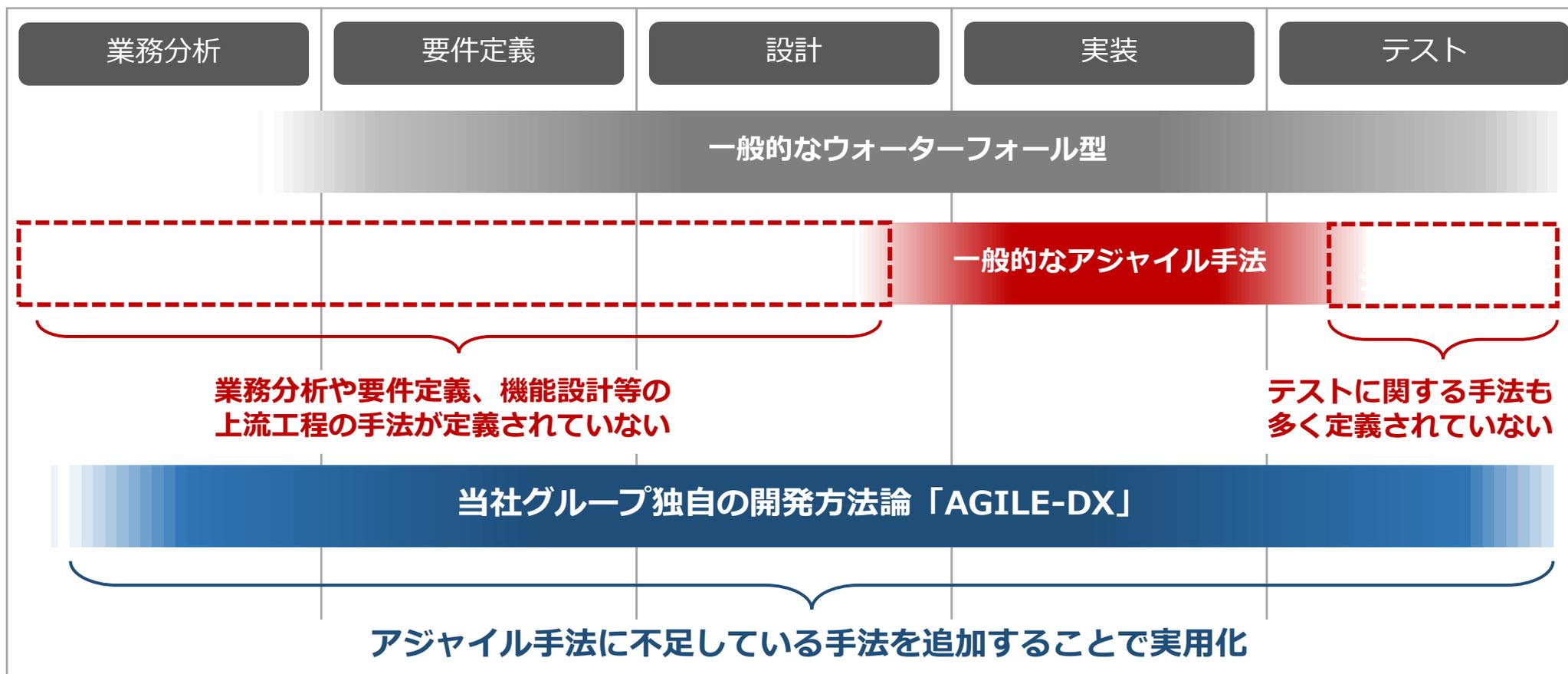
## ローコードの開発スピードを最大限に活かす開発方法論

「開発期間の短縮」「開発工数の削減」「無駄なIT投資の抑制」を実現するために  
ローコード開発のスピードを最大限に活用した開発方法論



## 日本国内で普及しないアジャイル開発の課題を解決

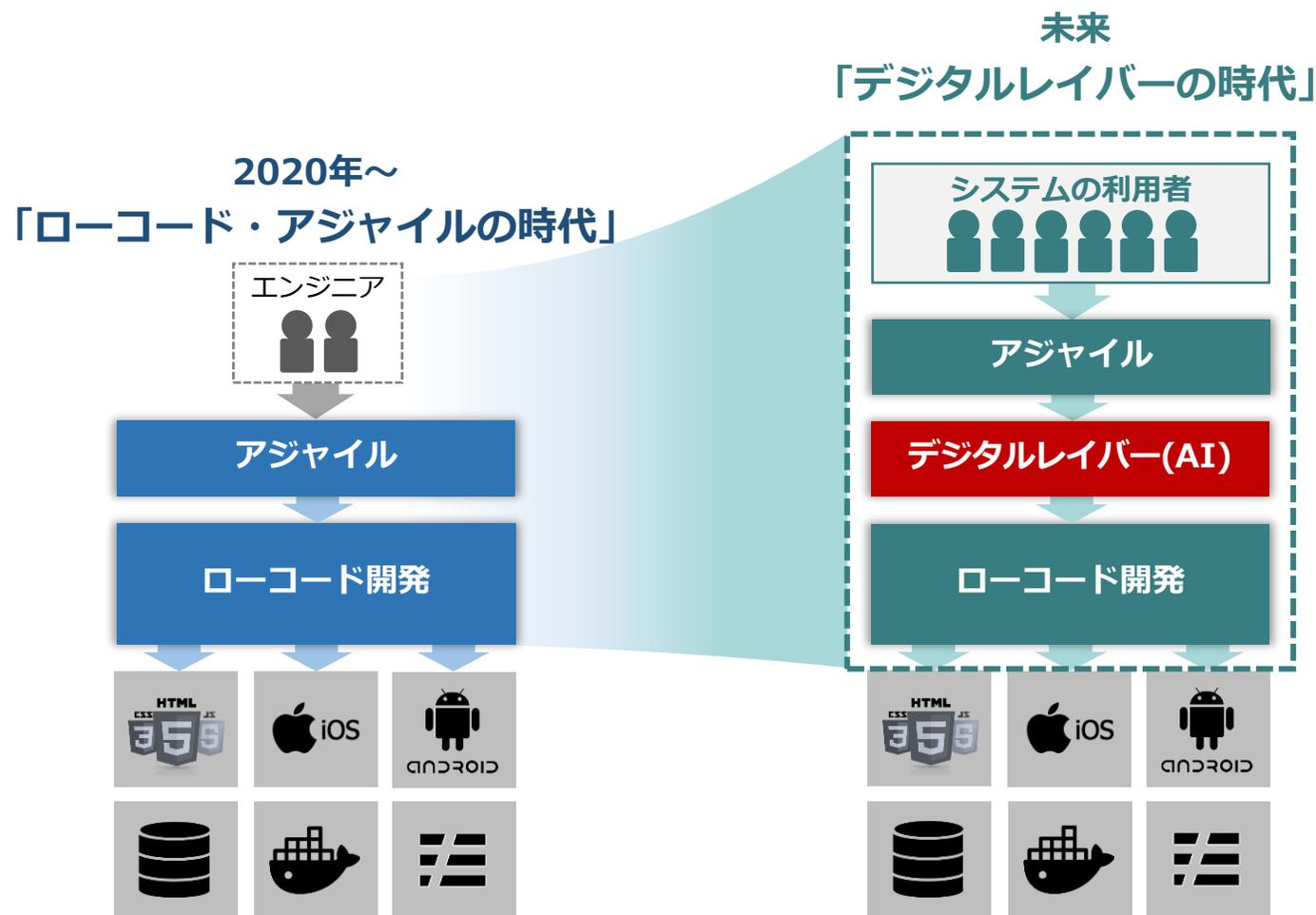
アジャイル手法に不足している業務分析や要件定義の手法を標準化することでアジャイル手法の課題を解決



お客様が内製化を行うと  
サービスビジネスがなくなっていくのでは？



# 将来はシステム開発の大部分をAIが担う時代へ

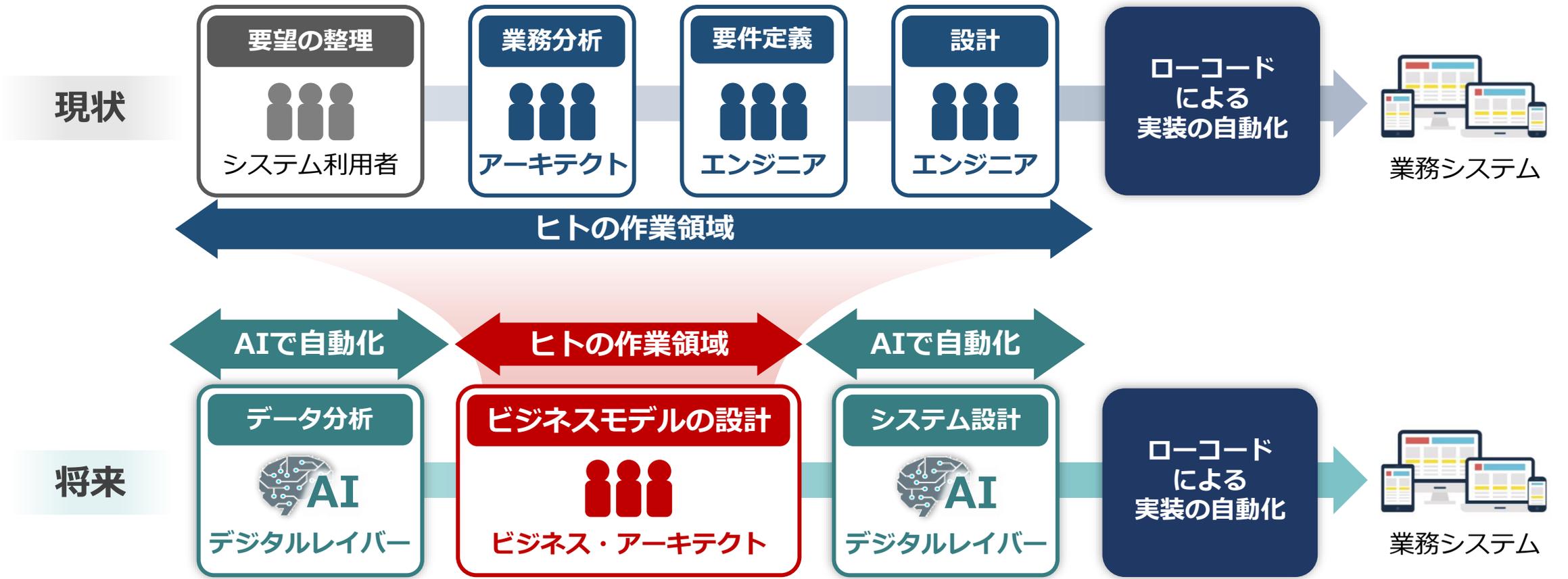


## デジタルレイバーの時代とは？

将来はシステムの利用者自身がAIの支援を受けながら、業務アプリケーションを簡単に開発できるようになる。

開発プロセスをデジタルレイバー(AI)が担い、企業構造モデル構築の重要性が更に増加。

# デジタルレイバーとビジネスアーキテクトによるシステム開発のイメージ



AIの進化でシステム開発は技術中心から「ビジネスモデル中心」の時代へ

# 顧客の内製化のステージに合わせた当社グループの事業モデル

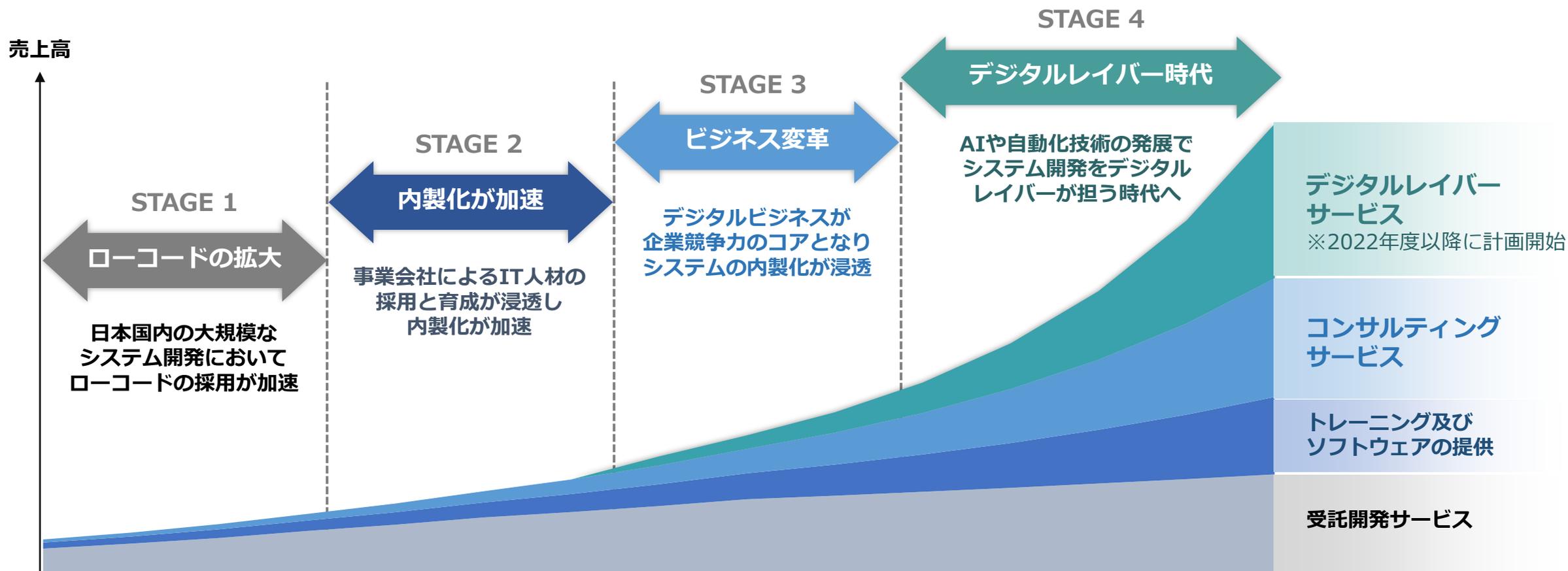
システム開発の内製化の実現

当社グループの事業		内製化に未着手の顧客	内製化に着手した顧客	内製化が進んだ顧客	内製化が実現した顧客
上流工程に関するコンサルティングサービス	ITコンサルティングの提供	◎	◎	◎	◎
	ビジネスアーキテクトの提供	◎	◎	○	内製化のため外注が不要
受託開発サービス	アプリケーションエンジニアの提供	◎	○	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要
	テクニカルスタッフの提供	○	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要
トレーニングサービス	テクニカルトレーニングの提供	◎	◎	◎	◎
ソフトウェアまたはクラウドサービス	ローコード関連製品の提供	◎	◎	◎	◎
	内製化を支援するデジタルレイバーサービスの提供 ※2022年度以降に計画	—	—	○	◎

デジタルビジネス

# 日本企業の内製化のステージに合わせた成長戦略と売上高のイメージ

内製化を促進するためのサービスを提供し、日本企業の内製化のステージに合わせたサービスの提供を計画。



*Appendix*

---

補足資料

ローコードとノーコードは何が違うの？



## ローコードとノーコードの違い

区分	ローコード開発	ノーコード開発	従来型のスクラッチ開発
対象者	コンサルタント / エンジニア	業務担当者	エンジニア / プログラマー
求められるIT知識	基本的なプログラミング知識	スマホやPCの操作知識	高度な開発に関する知識
適用できる業務の範囲	広い・大規模向け	狭い・小規模向け	広い
学習期間	3 ~ 6カ月	数日から数週間	3 ~ 5年
導入費用	スクラッチ開発の約30%	安い	高い
開発期間	3 ~ 12カ月	数日から数週間	1 ~ 5年

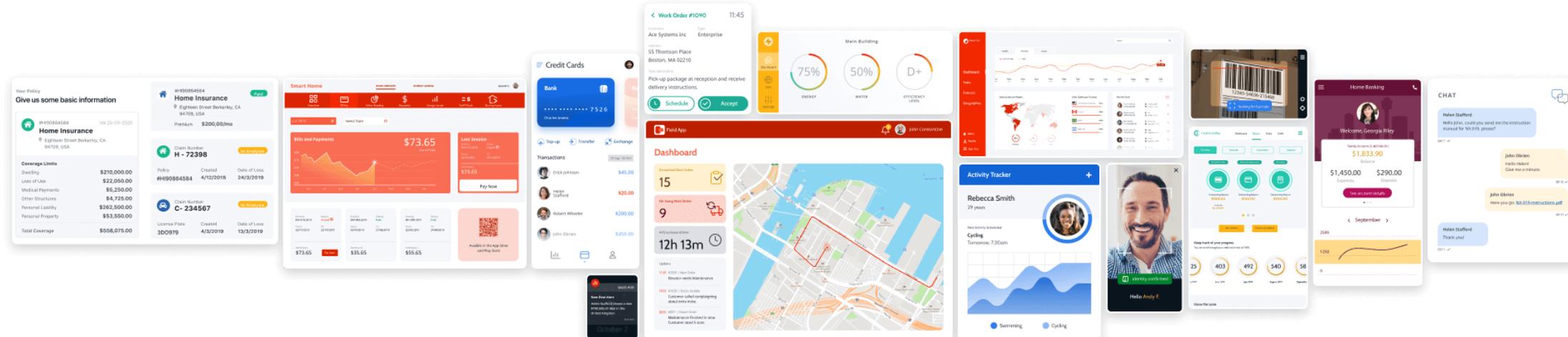
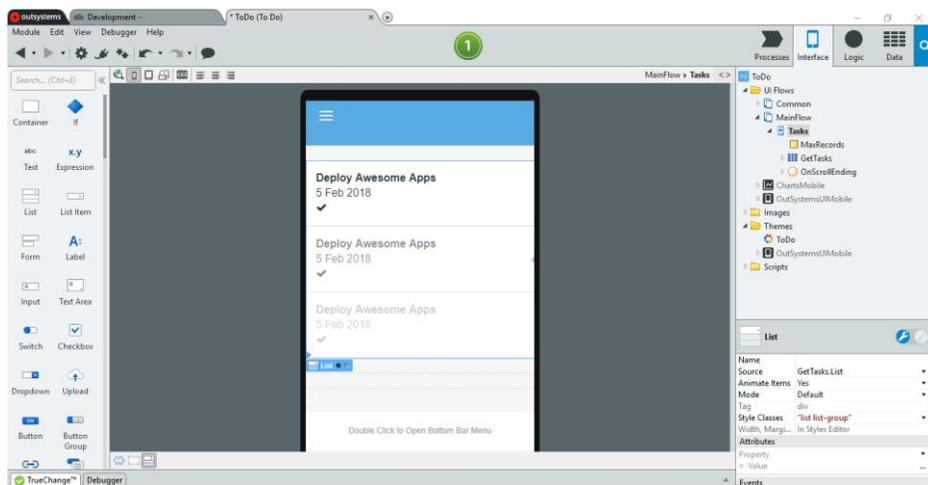
# OutSystems の優位性は何？



# 最小限に切り落とされた基本機能と洗練されたデザイン

「**便利な機能でも直感的に理解できない機能は実装しない**」という哲学で OutSystemsの機能が実装されているため、アプリケーションの開発経験が豊富なエンジニアにとって、とても分かりやすく、学習コストが低い。

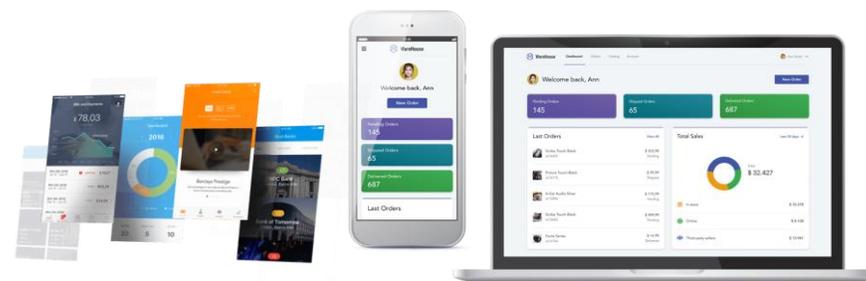
また**美しいユーザーインターフェースのデザインパターン**が組み込まれているため、UIデザインが苦手なエンジニアでも洗練されたアプリケーションを開発することができる。



# モデル設計の自由度が高いため多様なアプリケーションが開発可能

OutSystemsは、他のローコードやノーコード製品のような**高度なテンプレートや多種多様な機能の部品を多く提供していない**ため、アプリケーションを開発する場合は、何も無い状態からデータモデルを定義したり、IF文やFOR文などのプログラミング言語に近いロジックをフローチャートで書いていく必要がある。

このため、他社製品と比較して、定型的かつ汎用的なアプリケーションの開発スピードは遅いが、**プログラミング言語に近い低レベルの処理をモデリングすることが可能**であるため、多種多様なアプリケーションを自由に設計することができる。



**データモデル**

**データモデル**

**インターフェース**

**サーバーロジック**

**SQL**

**外部データ連携**

**データクエリ**

**データロジック**

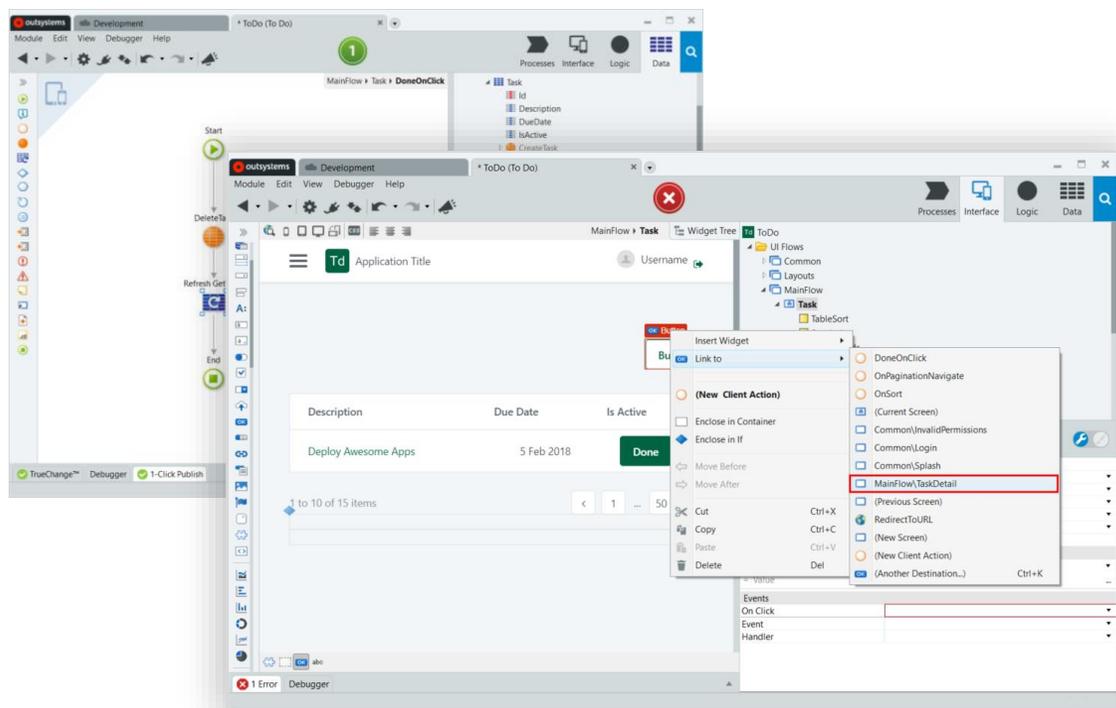
**クライアントロジック**

**スタイルシート**

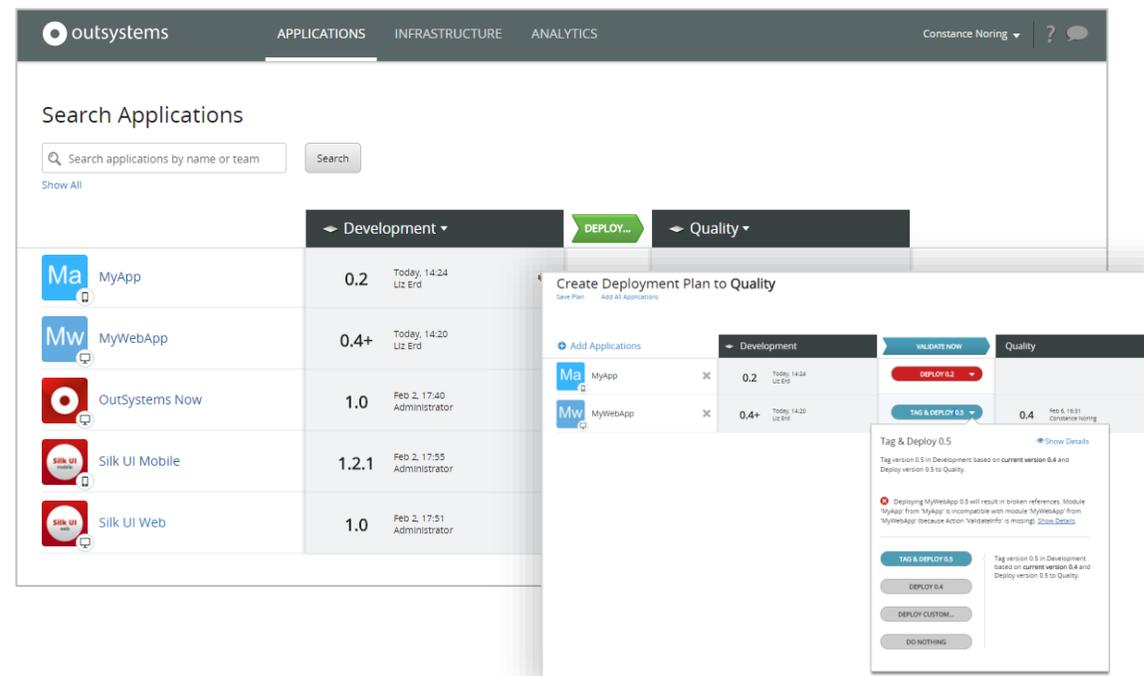
**C#によるサーバーロジック**

# 自動生成されるアプリケーションの品質の高さと安全性

アプリケーションの設計情報をリアルタイムで分析しているため、**不完全なロジックや必須となるパラメータの不足がある場合は、その場でエラー内容と解決策が表示**される。またパフォーマンス等に問題がある設計や不要な設計がある場合は、それらを警告として表示し、アプリケーションの品質低下を防止している。



アプリケーションを開発環境から本稼働環境等へ配布する時に、**アプリケーションの設計情報からモジュール間の依存関係を分析し、解決策を提示**することで、バージョンの違いや依存関係の不備によるアプリケーションエラーを防止している。



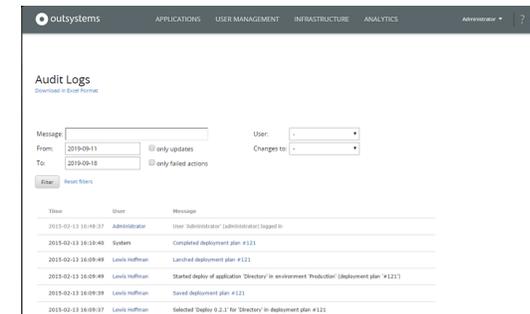
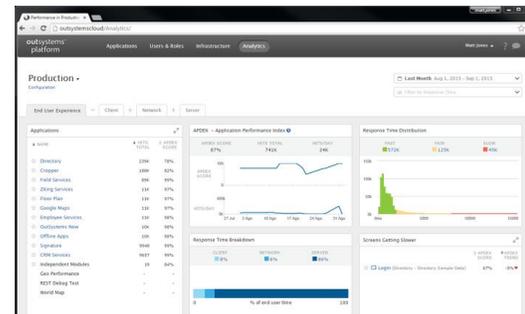
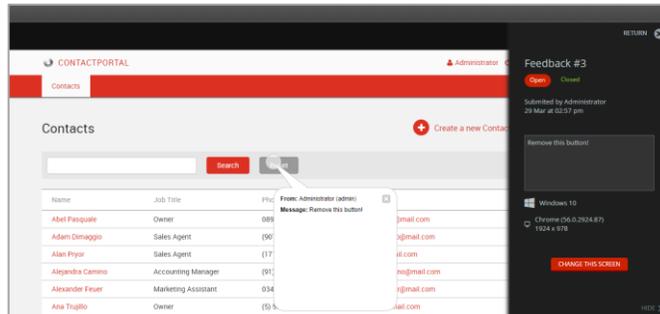
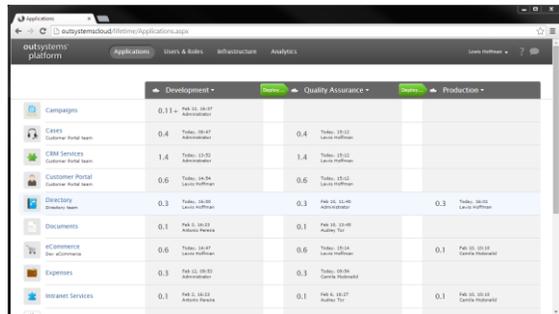
# アプリケーションの配備と運用に関する機能をワンストップで提供

OutSystemsは他社のローコード基盤とは異なり、**特殊なランタイムエンジンやフレームワークを使用することなく**、標準的なアーキテクチャ上で動作するアプリケーションを開発することができる。このためソースコードの生成後にサーバーにアプリケーションを配備するには、スクラッチ開発と同等の多くの作業が発生するが、OutSystemsでは、その全ての作業を自動化している。またアプリケーションの**性能分析**や**ログ解析**、ユーザーからの改善要望を管理するための**フィードバック機能**等の運用管理機能も標準で提供している。

1

ワンクリックでソースコード生成からサーバー構成までの作業をすべて自動実行

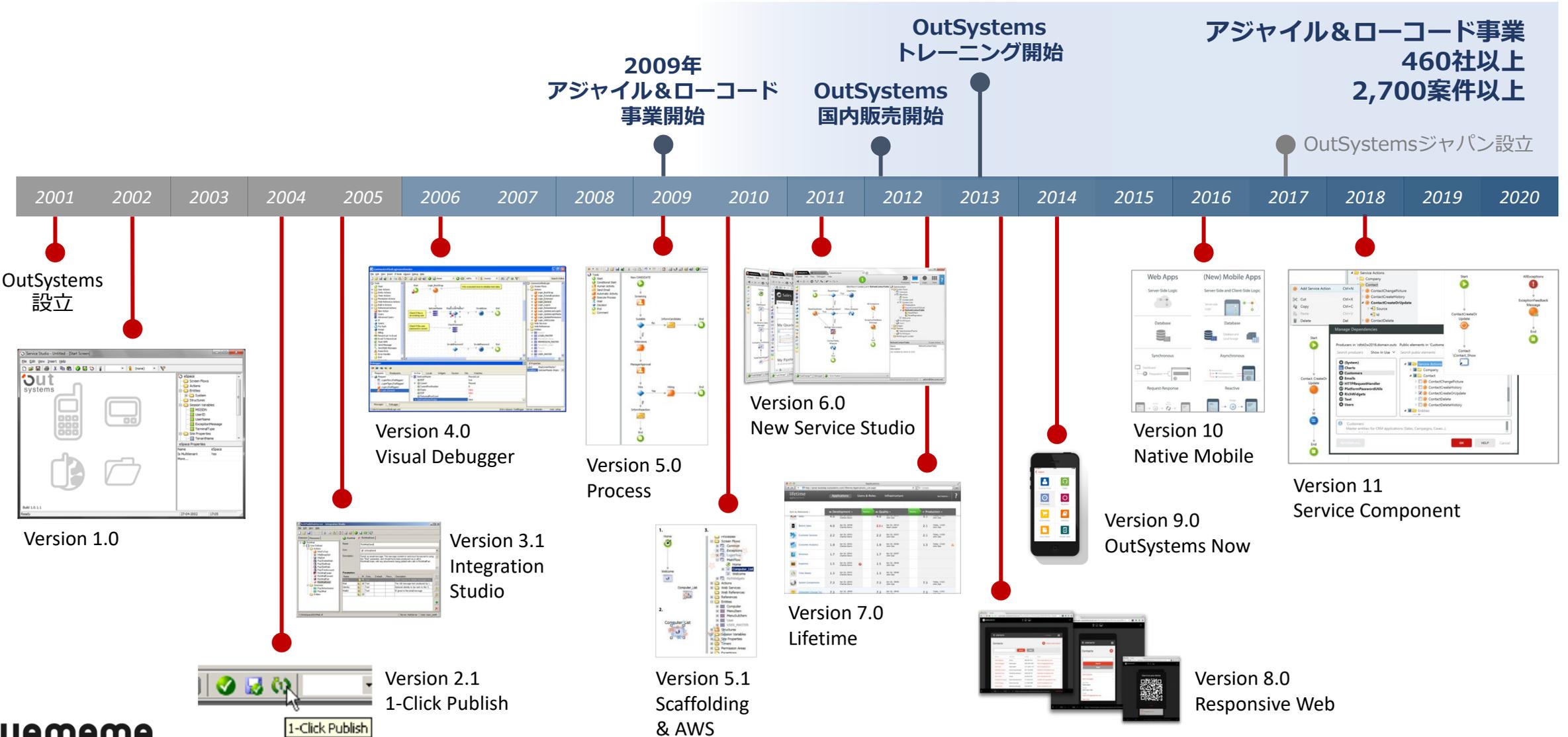
運用に関する機能を提供



# BlueMemeとOutSystemsの関係は？



# 2012年にOutSystemsを日本に初めて導入

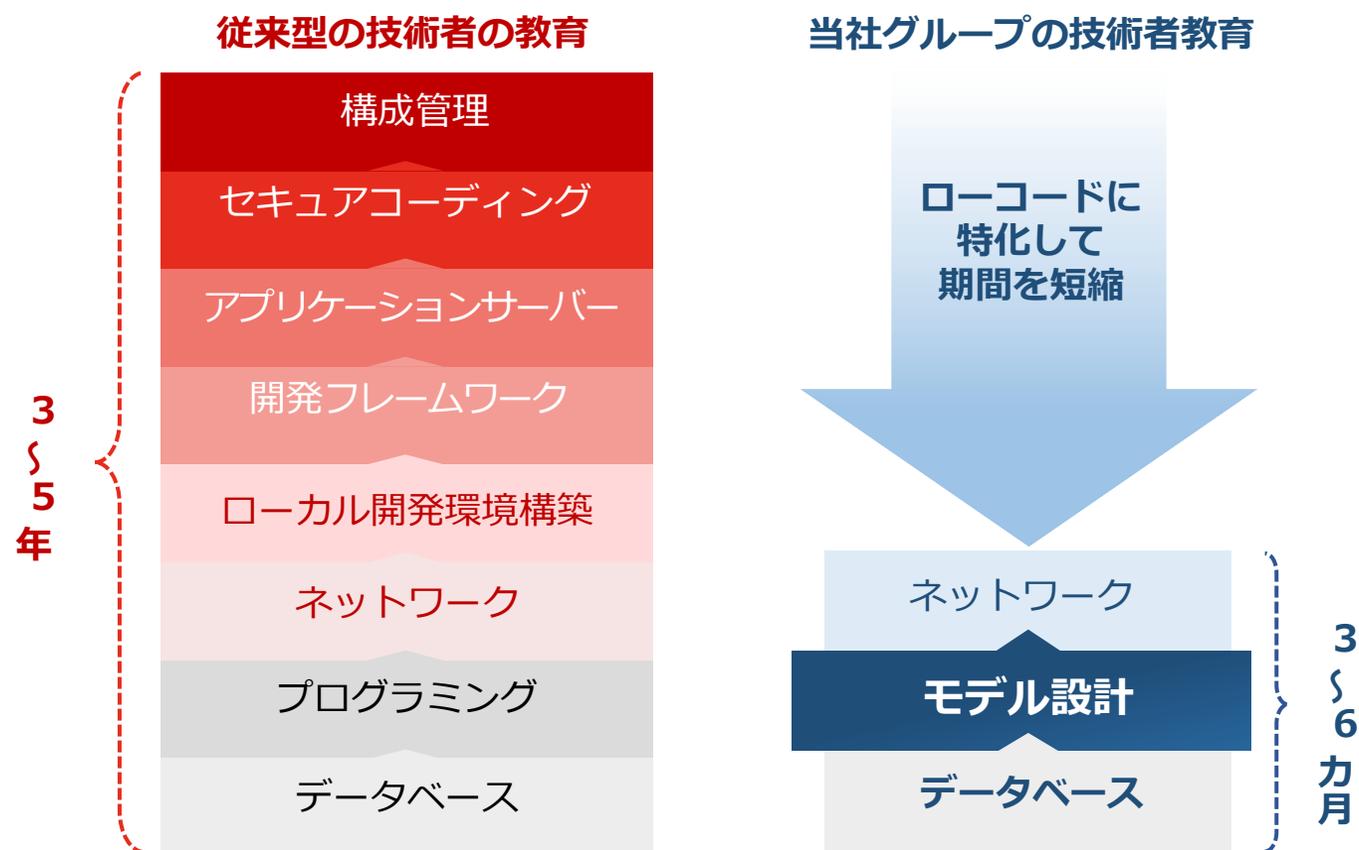


他社が苦勞している  
新規技術者の獲得はうまくいっているのか？



## 当社グループ独自のアカデミー制度で即戦力のエンジニアの短期育成が可能

当社グループでは従来3～5年程度必要だった技術者の教育期間を3～6カ月に短縮。これにより当社グループだけでなく顧客企業の社内技術者の早期育成を実現し内製化をサポート。

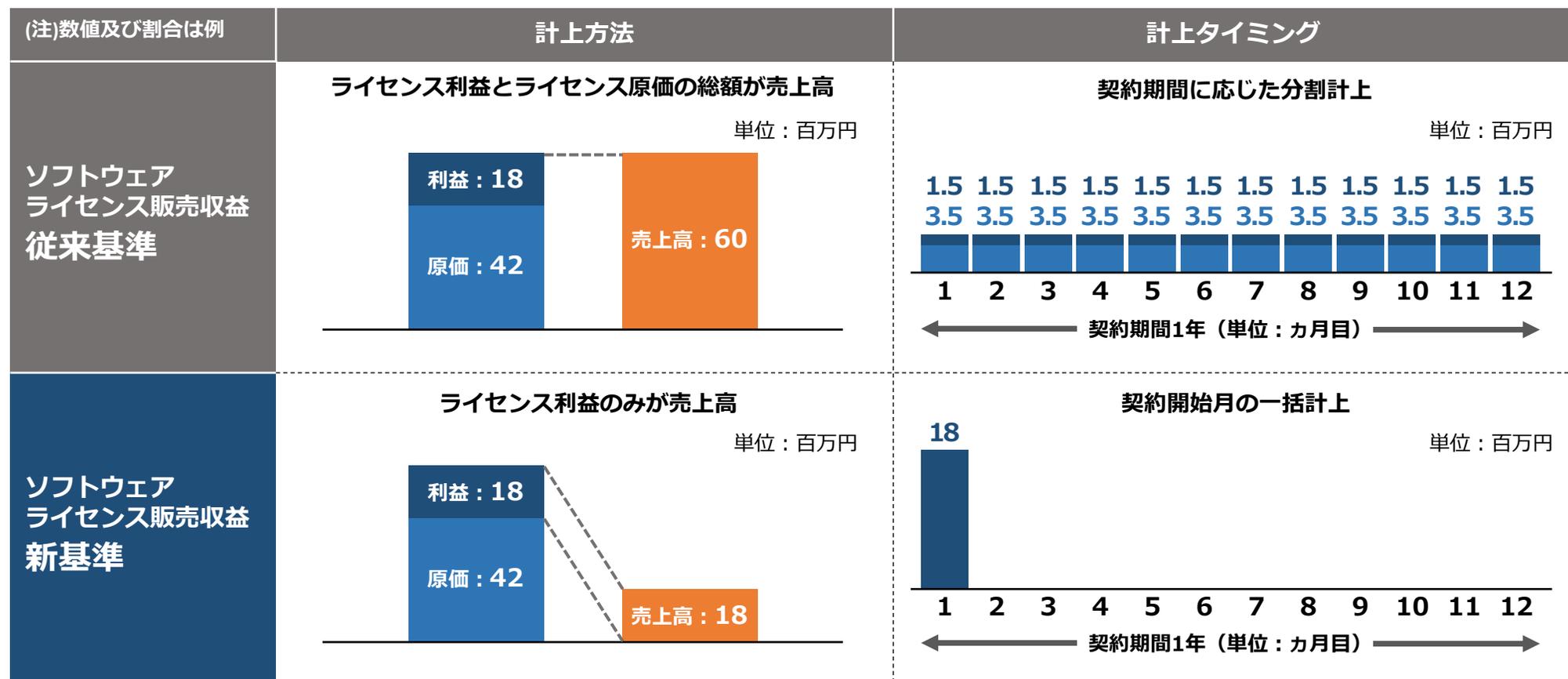


会計基準の変更により受ける影響は？



## 会計方針変更による影響：概要

2022年3月期より収益認識会計基準（新基準）を適用。ソフトウェアライセンス販売における売上高等の計上方法・タイミングが変更。なおプロフェッショナルサービスはトレーニングサービスのごく一部のみが対象となり影響は僅少。



(注) 第1四半期連結会計期間については期首より前に新基準を遡及適用した場合の累積影響額を、期首の利益剰余金に加算する措置を適用。

## 会計方針変更による影響

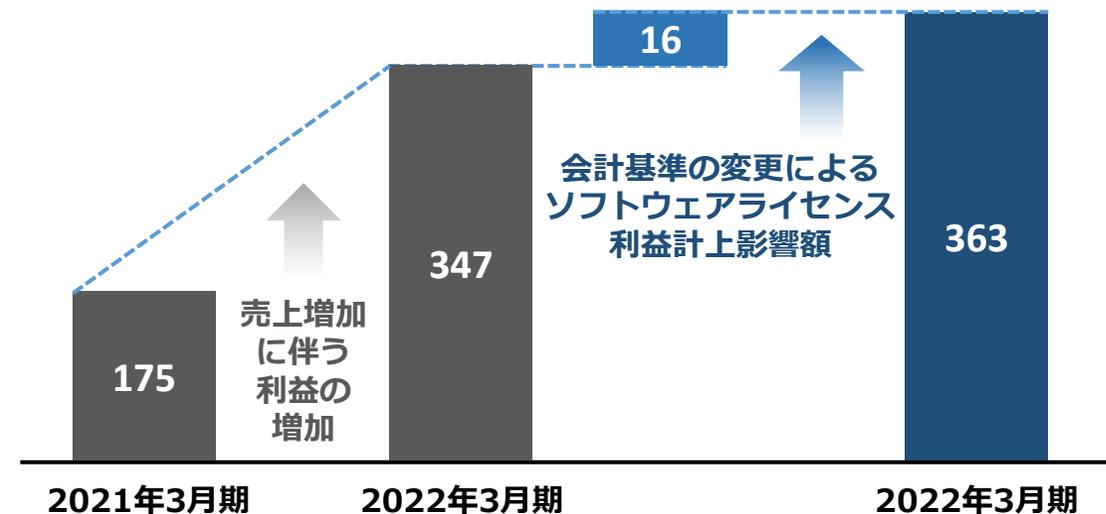
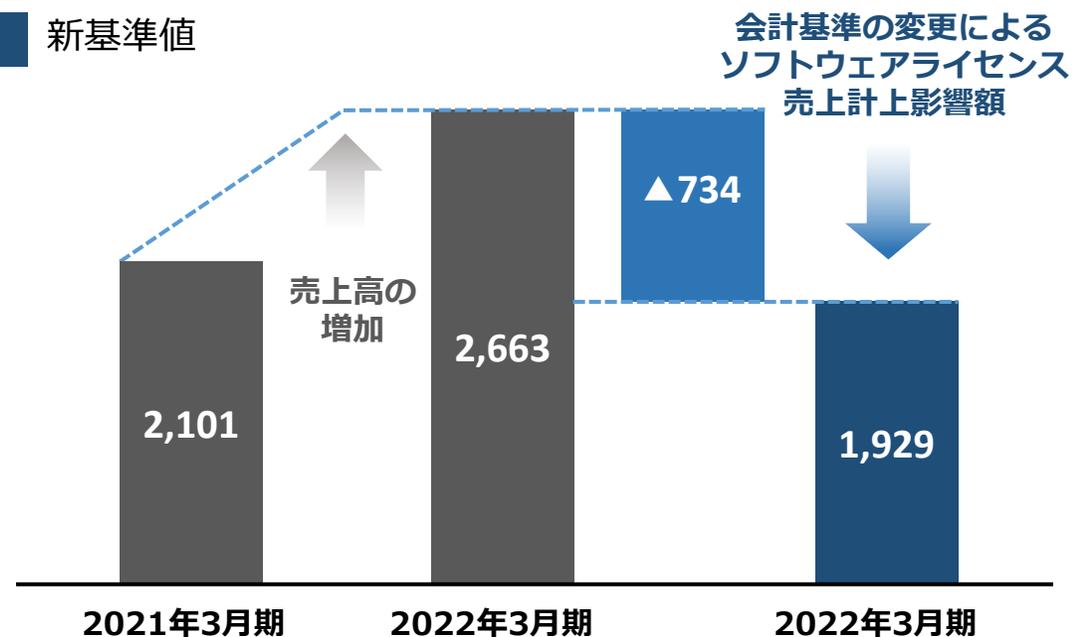
収益認識基準の適用（新基準）による通期業績への影響は以下の通り。

単位：百万円

- 従来基準値
- 新基準値

### 売上高

### 営業利益



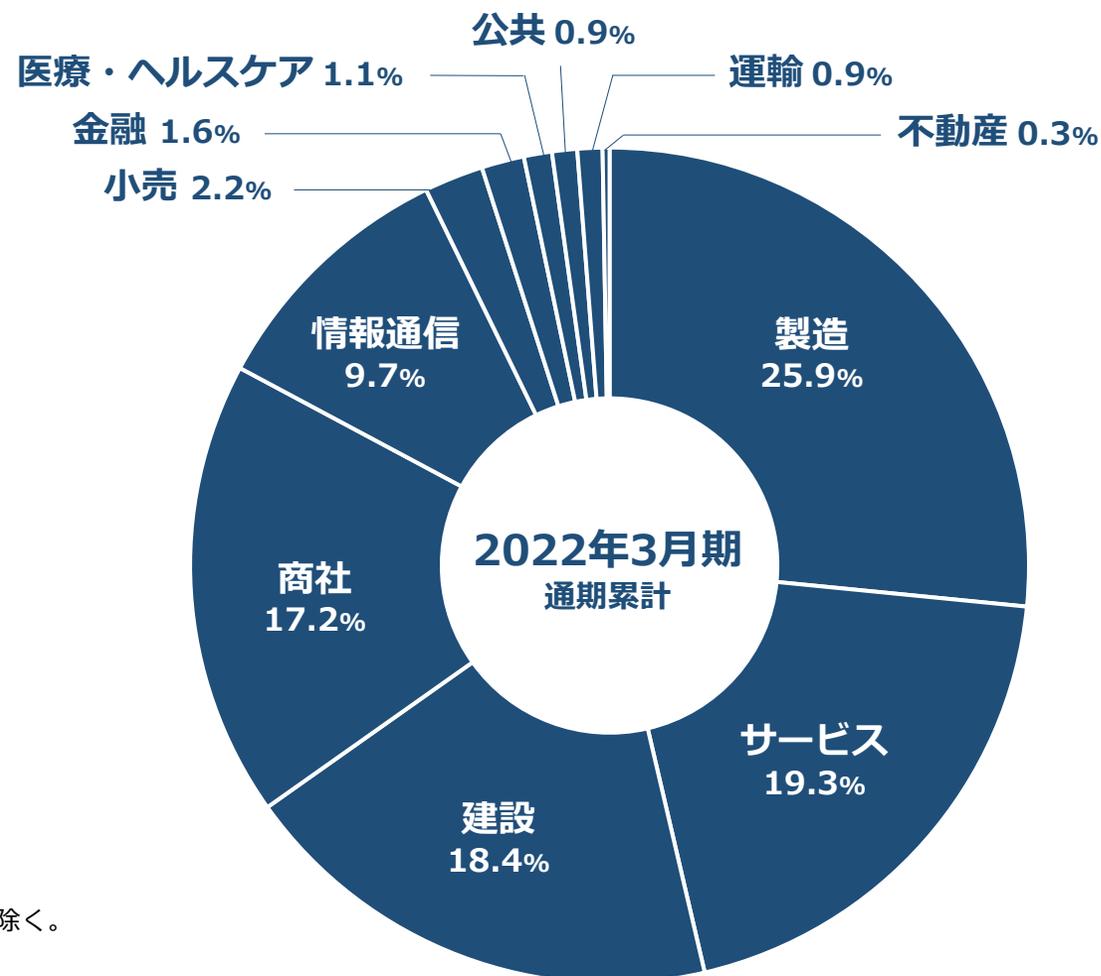
(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

どのような業種が顧客なのか？



## 顧客業種別受注高割合

製造・サービス・建設・商社・情報通信の各業種を中心に、当社グループの提供ソフトウェア、サービスは幅広い業種で活用。



(注) 割合が僅少のトレーニングサービス顧客は除く。

## *Cautionary Points*

---

## 注意事項

## 注意事項

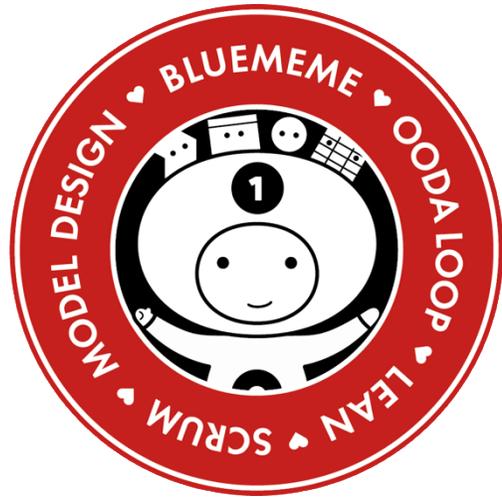
---

本資料には将来の見通しに関する記載が含まれております。これら将来の見通しに関する記載は本資料の日付時点の情報に基づき作成しており、将来の結果や業績を保証するものではありません。これら将来の見通しに関する記載には様々なリスクや不確定要素が含まれております。このため、実際の業績や財務状況は、将来の見通しに関する記載によって明示的あるいは暗黙的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

こうした可能性が生ずる要因には国内外の経済状況の変化、当社グループの属する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

当社グループは、将来の見通しに関する記載の、本資料の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象に照らしてこれら将来の見通しに関する記載を変更あるいは訂正する一切の義務を負うものではありません。

本資料に記載される当社グループ外の事項・組織に関する情報は、一般に公開される情報に基づいており、当社グループはこれらの情報の正確性・適切性を検証しておらず、保証していません。



*Thank you for your time and attention.*