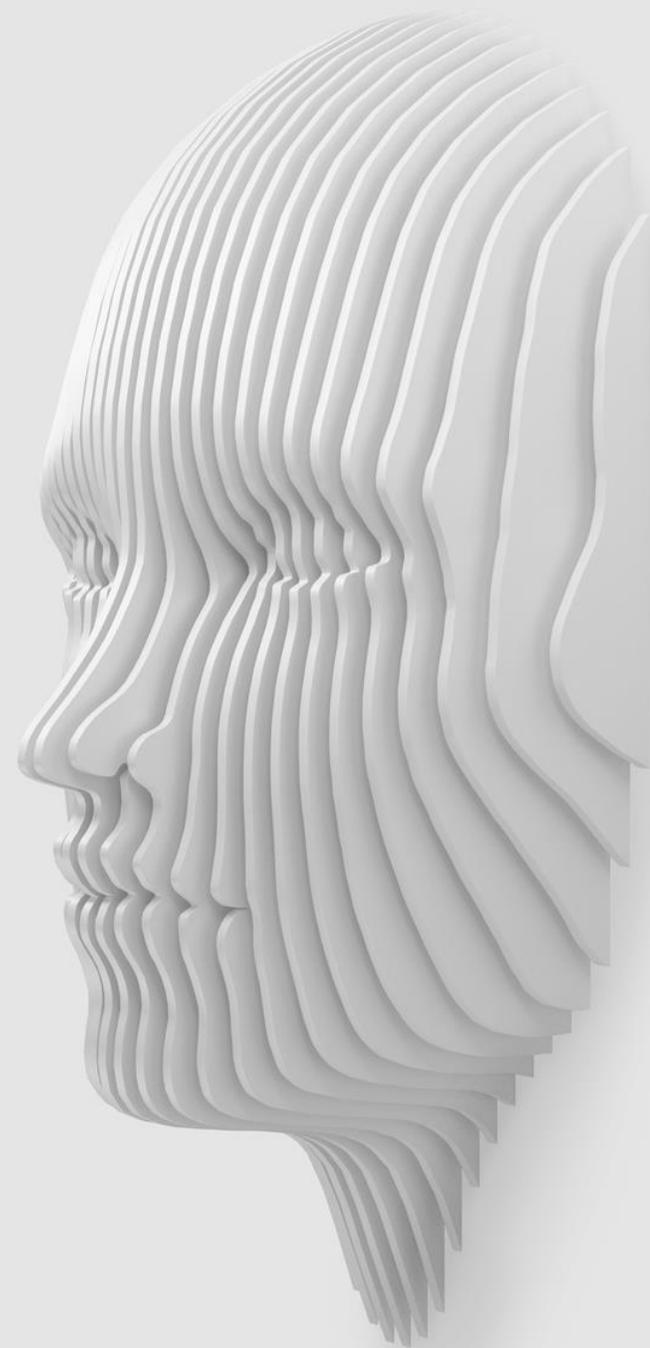


2023年3月期 第2四半期
決算説明会資料

2022年11月11日

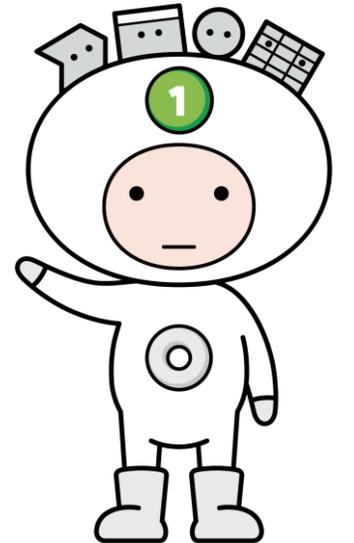
株式会社BlueMeme



目次

2023年3月期 第2四半期決算業績	P 3
2023年3月期の通期業績予想	P 9
BlueMeme Partnersの活動	P 11
主要なトピックス	P 17
事業概要	P 21
事業戦略と成長ドライバー	P 44
注意事項	P 49

(注) 当資料における金額表記は小数点以下切捨てとし、原則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。



First Half Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2023

2023年3月期 第2四半期決算業績

2023年3月期 第2四半期 決算ハイライト

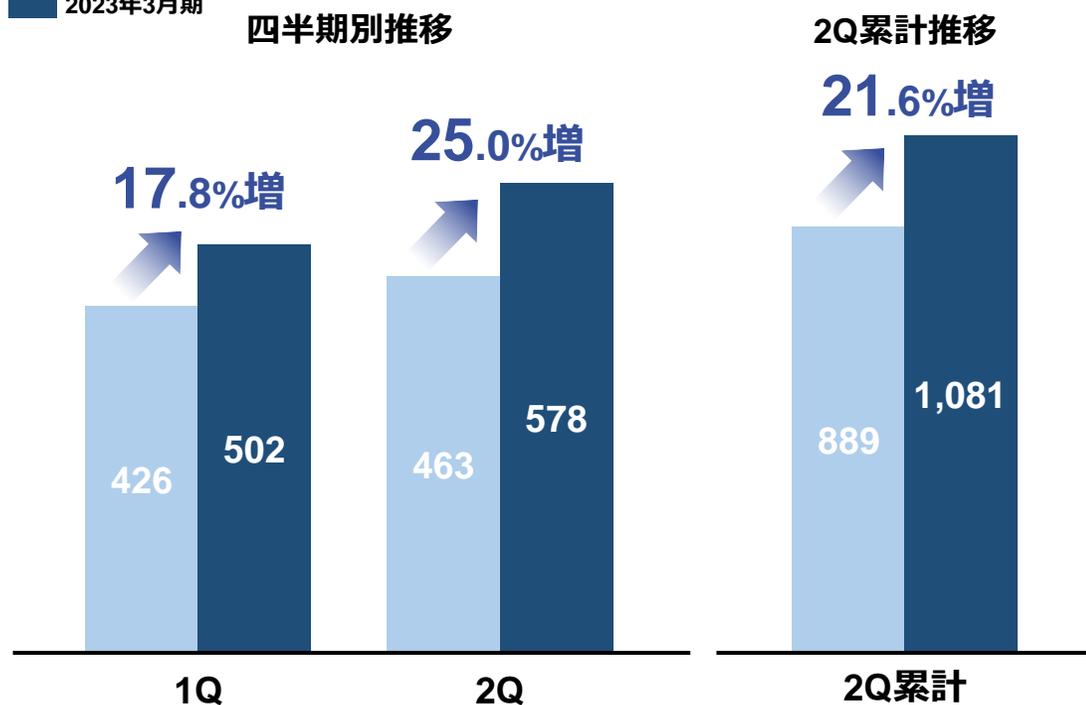
- 売上高は、1Qを上回るペースで増加し、**2Qは前年同期比25.0%増**。2Q累計でも前年同期比で**21.6%増**。
- 当期純利益は、**2Qは前年同期比3.9%増に反転**。2Q累計でも前年同期比で**9.1%減に縮小**。

単位：百万円

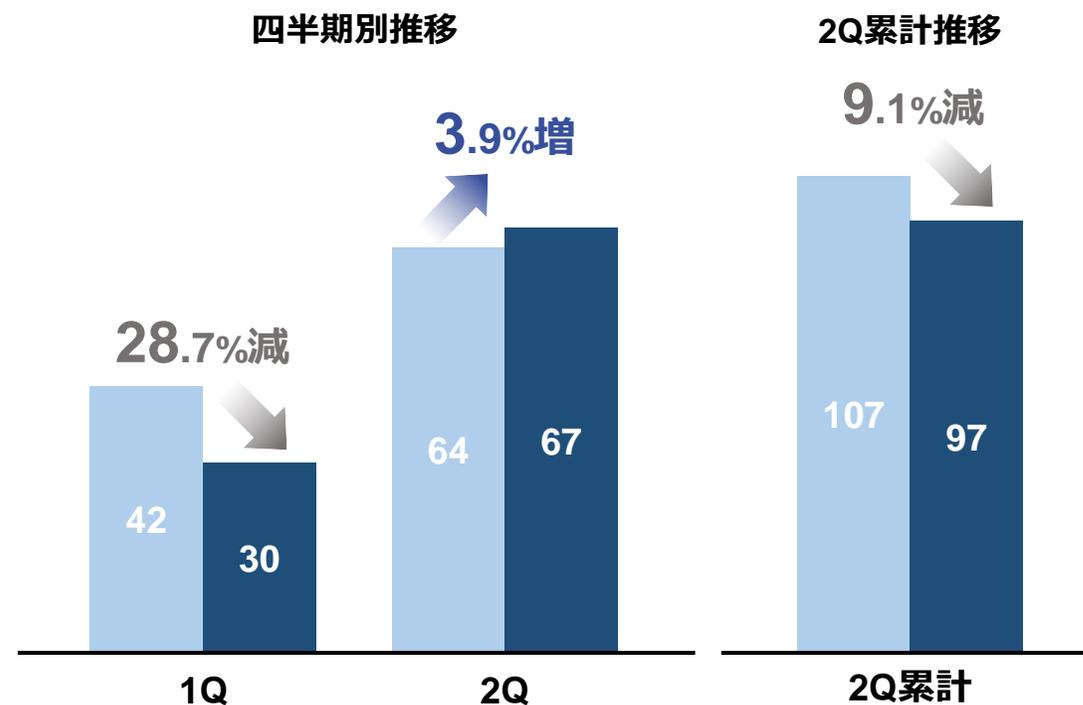
■ 2022年3月期

■ 2023年3月期

売上高



当期純利益



サービス別四半期売上高推移

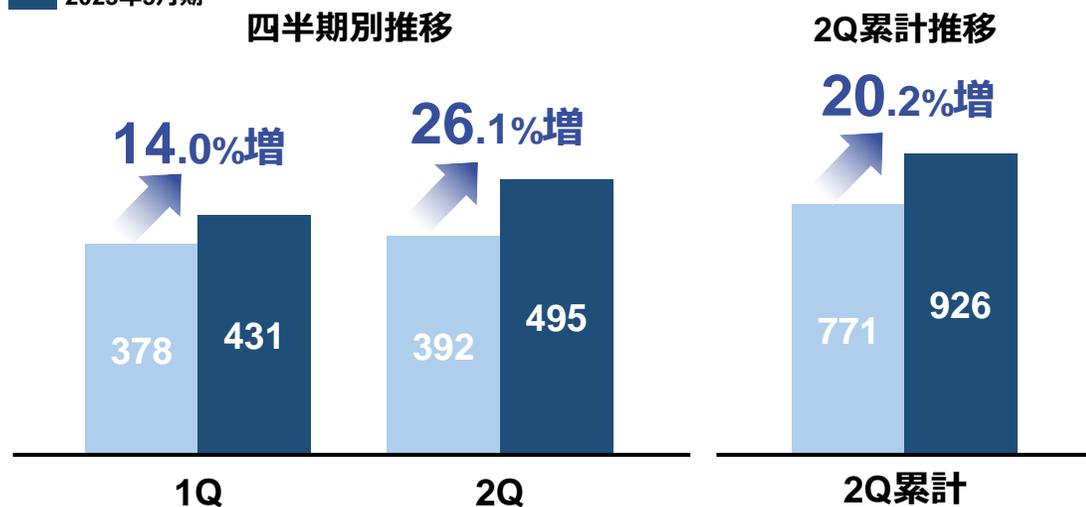
- 1Qに引き続き、2Qもプロフェッショナルサービス、ソフトウェアライセンス販売ともに増加。
- プロフェッショナルサービスは、既存顧客案件での稼働拡大もあり、**2Qに前年同期比26.1%増**の売上増をけん引。**2Q累計でも前年同期比20.2%増**まで拡大。
- ソフトウェアライセンス販売は、既存顧客の継続分が順調に積み上がり、**2Qは前年同期比18.7%増**。**2Q累計でも前年同期比30.6%増**に拡大。

単位：百万円

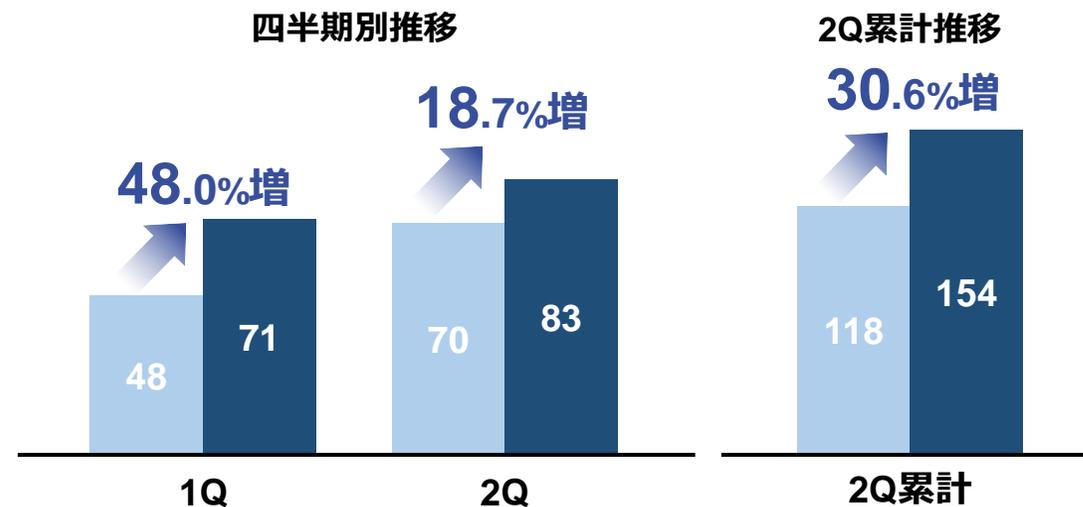
■ 2022年3月期

■ 2023年3月期

プロフェッショナルサービス

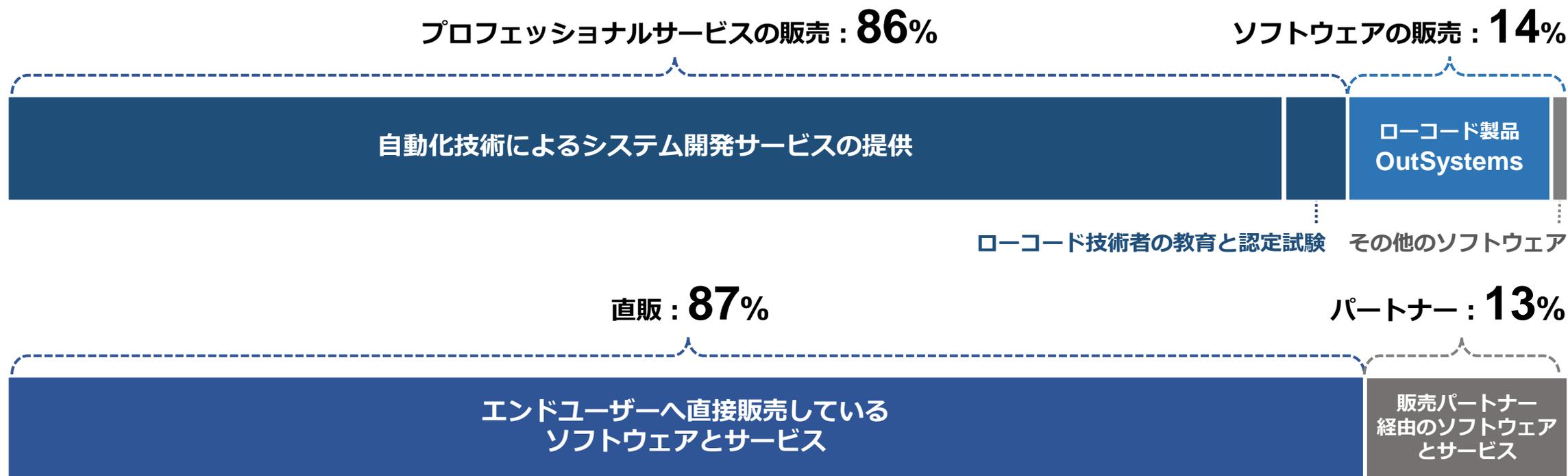


ソフトウェアライセンス販売



提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比（2023年3月期第2四半期累計）

- 引き続き、主力である**プロフェッショナルサービスの販売が86%**を占めている状況は変わらず。
- 合わせて、BlueMemeが直接引き合いを受ける**直販比率は87%と高い水準を維持**している。



営業利益の増減分析

- 今後の成長加速の為の先行投資に係る費用が増加。**当期純利益は前年同期比で9.1%減。**
- 営業利益の減少は、**技術者を含む人材の採用・育成の前倒しによる採用費・教育関連費等の増加**と、**デジタルレイバー等新サービスの導入を見据えた開発及び京都大学との共同研究を開始したことによる研究開発費の増加**が要因。当初計画の前倒しにより経費を計上。今後の収益拡大に繋げる。

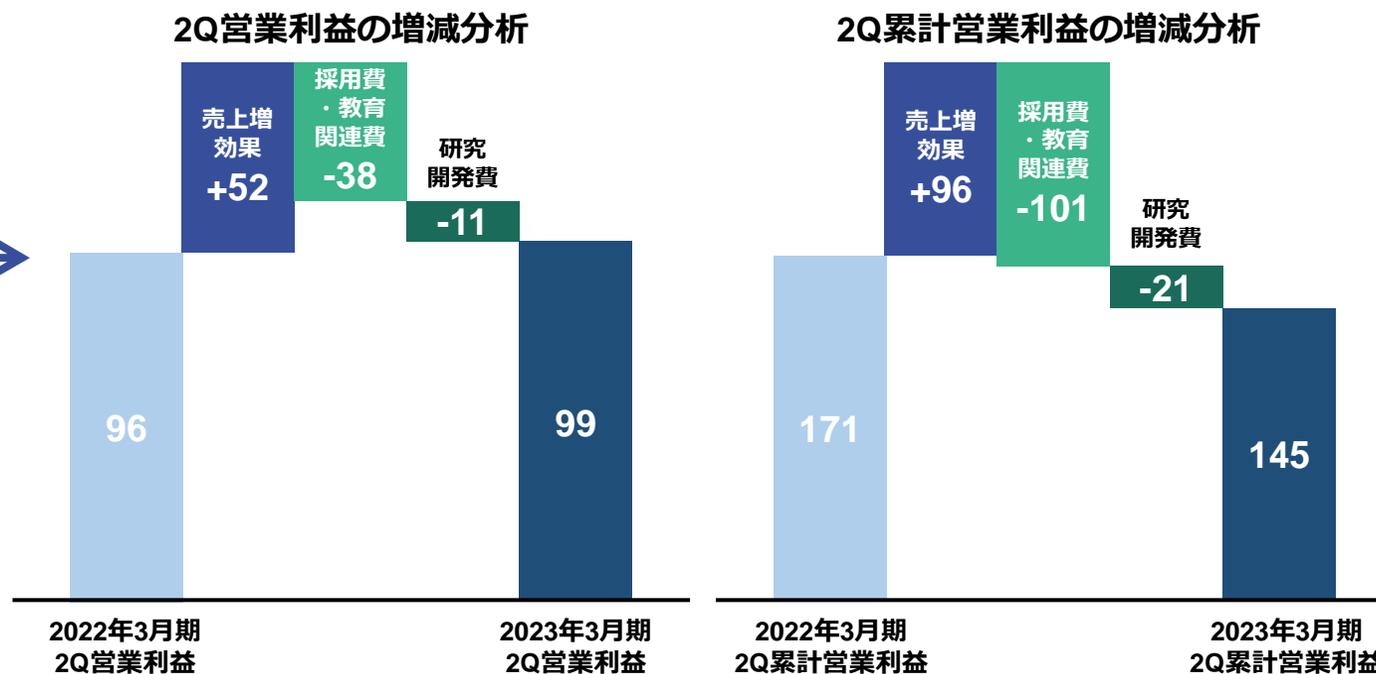
営業利益の前年比較

単位：百万円

	2022年	2023年	前年同期比	
	3月期 2Q累計	3月期 2Q累計	増減額	増減率
売上高	889	1,081	191	+21.6%
営業利益	171	145	-25	-15.1%
経常利益	156	145	-11	-7.4%
当期純利益	107	97	-9	-9.1%

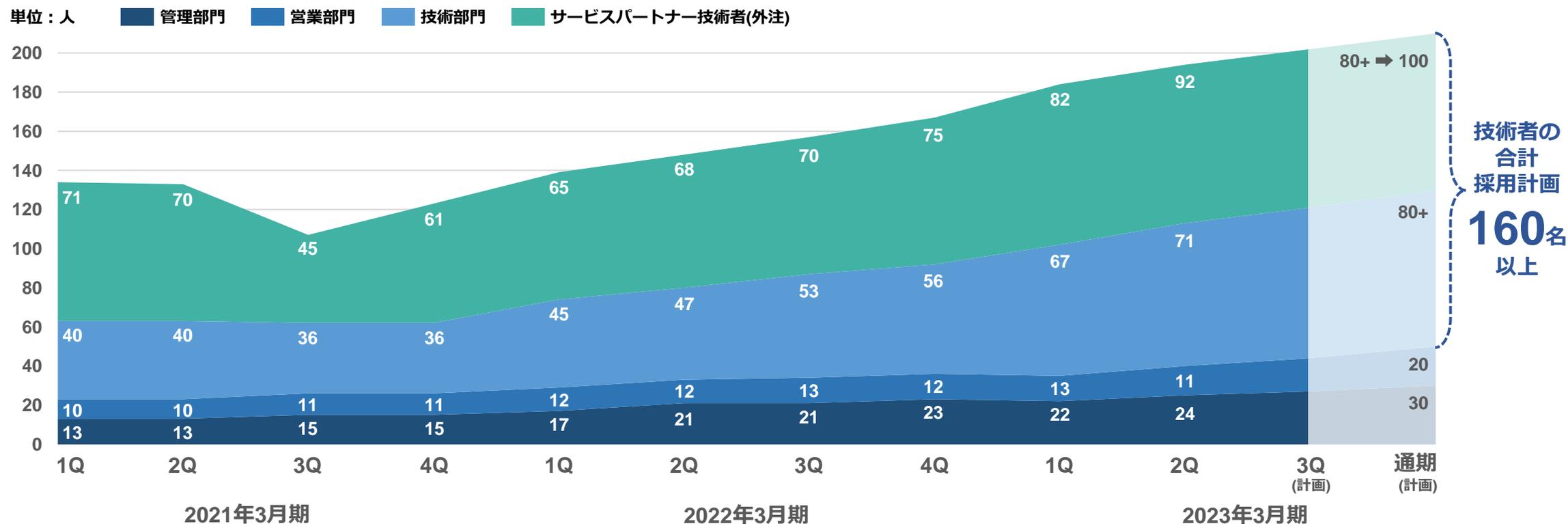
(注) 金額は百万円未満切捨。

営業利益の増減要因分析



当社グループの人員数の推移と内訳

- 技術者採用を中心とした積極的な人材獲得により人員数が増加。
従業員技術者は、新卒・中途のIT未経験者にも門戸を広げた積極採用を継続し、前期末比約26%増。
- サービスパートナー技術者は、今後の受注拡大に向けた育成も含め計画を超え確保。



Financial Forecast for Fiscal Year Ending March 31,2023

2023年3月期の通期業績予想

通期の業績予想

- 売上高は、引き続き対前期比20%を目指す。三井情報との共同営業活動によるリード案件も増えている。
- 上期は、将来の成長に向けた先行投資に係る研究開発費・人件費・採用教育費などが期初想定以上に計上された。利益の見通しについては、下期の受注の状況を注視したうえで着地点を検討する予定。

単位：百万円

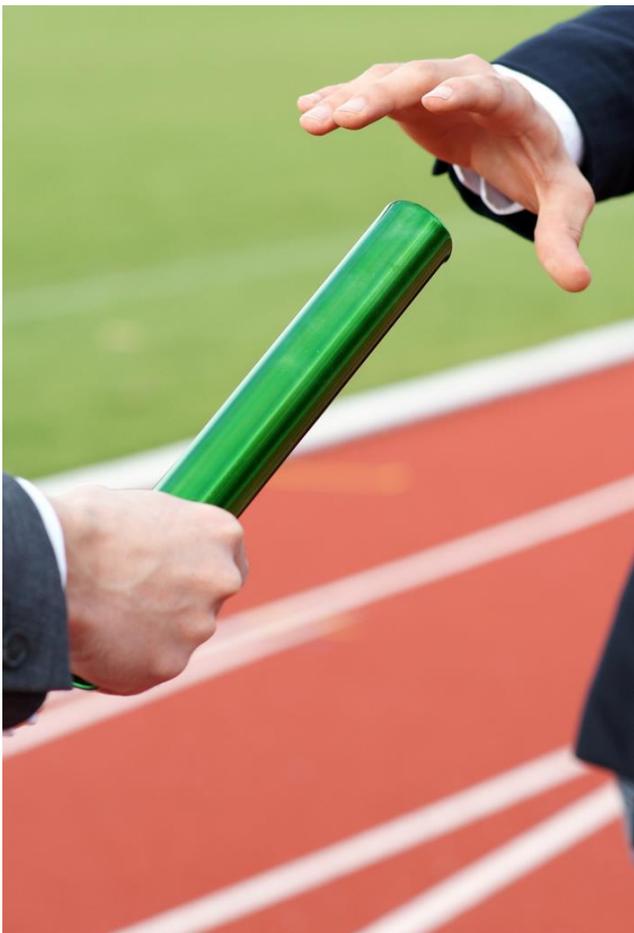
	2022年3月期(実績)	2023年3月期(予想)	対前期増減率
売上高	1,929	2,317	20.2%
営業利益	363	390	7.4%
経常利益	348	387	11.5%
当期純利益	253	259	2.7%

(注) 金額は百万円未満切捨。

Activities of BlueMeme Partners

BlueMeme Partnersの活動

BlueMeme Partners



BlueMemeの足跡を 次世代のベンチャー企業に伝承する

BlueMeme Partnersは、これまでBlueMemeが歩んできた成長ストーリーを伝えることにより、次世代のベンチャー企業を支援します。

日本企業の競争力を上げることがグループのミッション。

BlueMemeはシード、アーリーのフェーズから成長ステージを上げ、IPOまでを経験してきました。

その間には様々な困難があり、それを乗り越えたからこそわかることがあります。

BlueMeme Partnersが支援する企業にはその経験値をフル活用して支援することにより、成長をコミットします。

ベンチャーキャピタルとしての活動を通して、日本企業の競争力を上げるというグループのミッションを推進します。

BlueMemeグループの最大の強み

複雑で専門性が高い社会的な課題を、技術的なアプローチで解決する能力

日本企業の非効率なシステム開発の問題に着目し、技術的な解決策として模索したのが現在の主力事業となっているローコードとアジャイル。

良い技術であったとしても必ずしもビジネスになるとは限らない。BlueMemeグループは、複雑で専門性が高い課題であったとしても、それを理解して解決できる技術を見極める能力を最大の強みとする。

過去には、ローコードという技術に着目してOutSystemsという企業との出会いがあった。

OutSystems社は、2012年にBlueMemeが日本に初めて導入した当時は現在ほどの規模ではなかった。その後グローバルで事業を成長させ、2022年現在ではユニコーンと呼ばれ、企業価値は1兆円以上と言われている。

この最大の強みを活かした投資事業がBlueMeme Partnersの大きな強みとなる。

課題	大規模レガシーシステムのモダナイゼーション等のシステム開発における慢性的な人材不足の解消	音楽や動画、オフィスドキュメント等の非構造データの管理	マルチデバイス環境に対応することで複雑化したWebアプリケーションのテスト工数の削減	非IT技術者による大規模かつ複雑な業務アプリケーション開発の実現
適用技術	 outsystems	 MarkLogic	 mabl	 agileDX Platform
製品概要	ローコード開発ツール	NoSQLデータベース	テスト自動化ツール	ノーコード開発ツール

BlueMeme Partnersの特徴

アジャイル思考で次世代のベンチャー企業の育成をする

- アジャイルとはチームビルディングの手法であり、最高のチームを作るための方法論
- BlueMemeの豊富な経験によるアジャイル思考でベンチャー企業のチームビルディングを支援



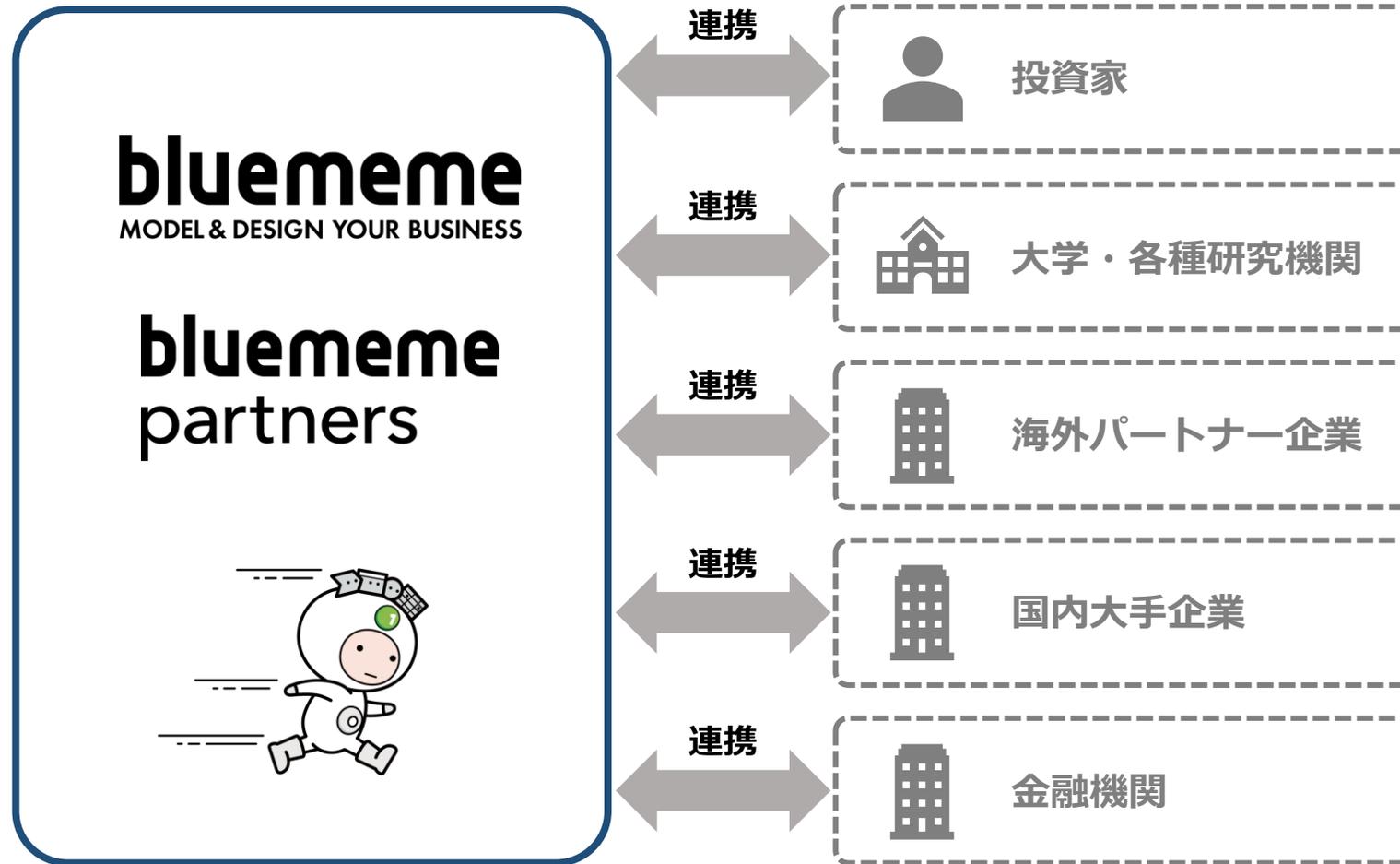
最高のチームを作ることが事業開発に繋がり、業績の拡大につながる

ファンド概要

2022年10月から募集を開始。

ファンド概要		
ファンドサイズ 5~10 億円 (最大20億円)	募集期間 2022年10月~ 2023年 3 月	募集LP数 5~10 社程度
最低投資金額 1口100万円 30口以上	運用期間 7~10 年	1件当たりの投資金額 500万円~ 5,000万円程度

提携先パートナー



Topics

主要なトピックス

主要株主の変動

- 三井情報が筆頭株主に。三井物産グループとの連携を強化。

2022年9月末の上位株主の、9月末の保有状況

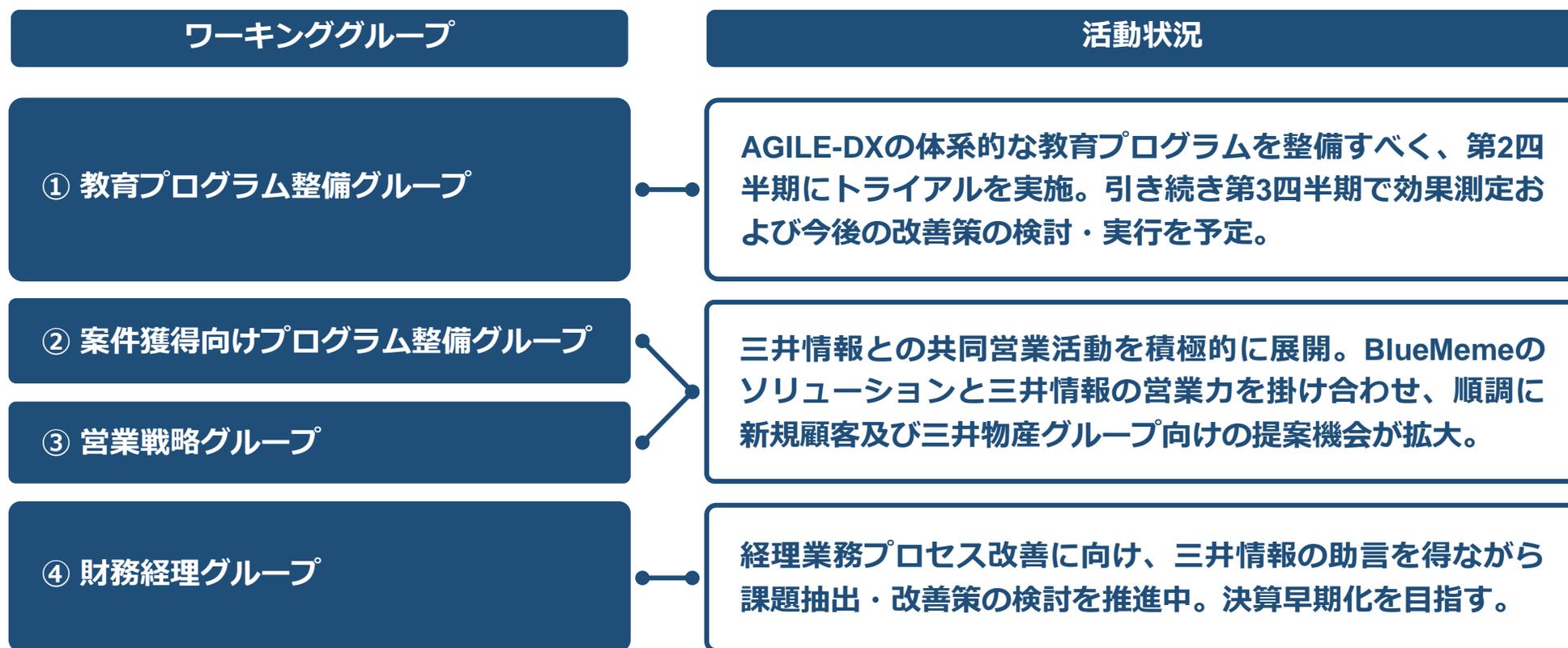
株主名	株式数	持株比率
三井情報株式会社	733,000	20.89%
BMトラスト株式会社	365,000	10.40%
松岡 真功	310,000	8.83%
auカブコム証券株式会社	169,400	4.82%
辻口 真理子	155,500	4.43%
モバイルクリエイイト株式会社	148,808	4.24%
BBH/SUMITOMO MITSUI TRUST BANK, LIMITED(LONDON BRANCH)	133,900	3.81%
朱 未	106,000	3.02%
情報技術開発株式会社	89,284	2.54%
市川 玲	86,800	2.47%

2022年3月末の上位株主の、3月末と9月末の保有状況

株主名	株式数	持株比率	株式数 (9月末時点)	持株比率 (9月末時点)
インテック・アイティ2号投資事業有限責任 組合	630,000	18.42%	0	0%
BMトラスト株式会社	365,000	10.67%	365,000	10.40%
松岡 真功	301,500	8.81%	310,000	8.83%
MICイノベーション4号投資事業有限責任組合	201,918	5.90%	0	0%
辻口 真理子	155,500	4.54%	155,500	4.43%
BBH/SUMITOMO MITSUI TRUST BANK, LIMITED(LONDON BRANCH)	152,000	4.44%	133,900	3.81%
モバイルクリエイイト株式会社	148,808	4.35%	148,808	4.24%
朱 未	106,000	3.10%	106,000	3.02%
情報技術開発株式会社	89,284	2.61%	89,284	2.54%
市川 玲	86,800	2.53%	86,800	2.47%

三井情報との協業の状況

- 4つのワーキンググループにおいて、実践をベースとした活動を実施中。
- 共同の営業・提案活動を通じ、新規顧客及び三井物産グループ向けの提案機会が拡大。



デジタルレイバーで技術者をデジタル化しローコード事業の拡大を加速

プレスリリース

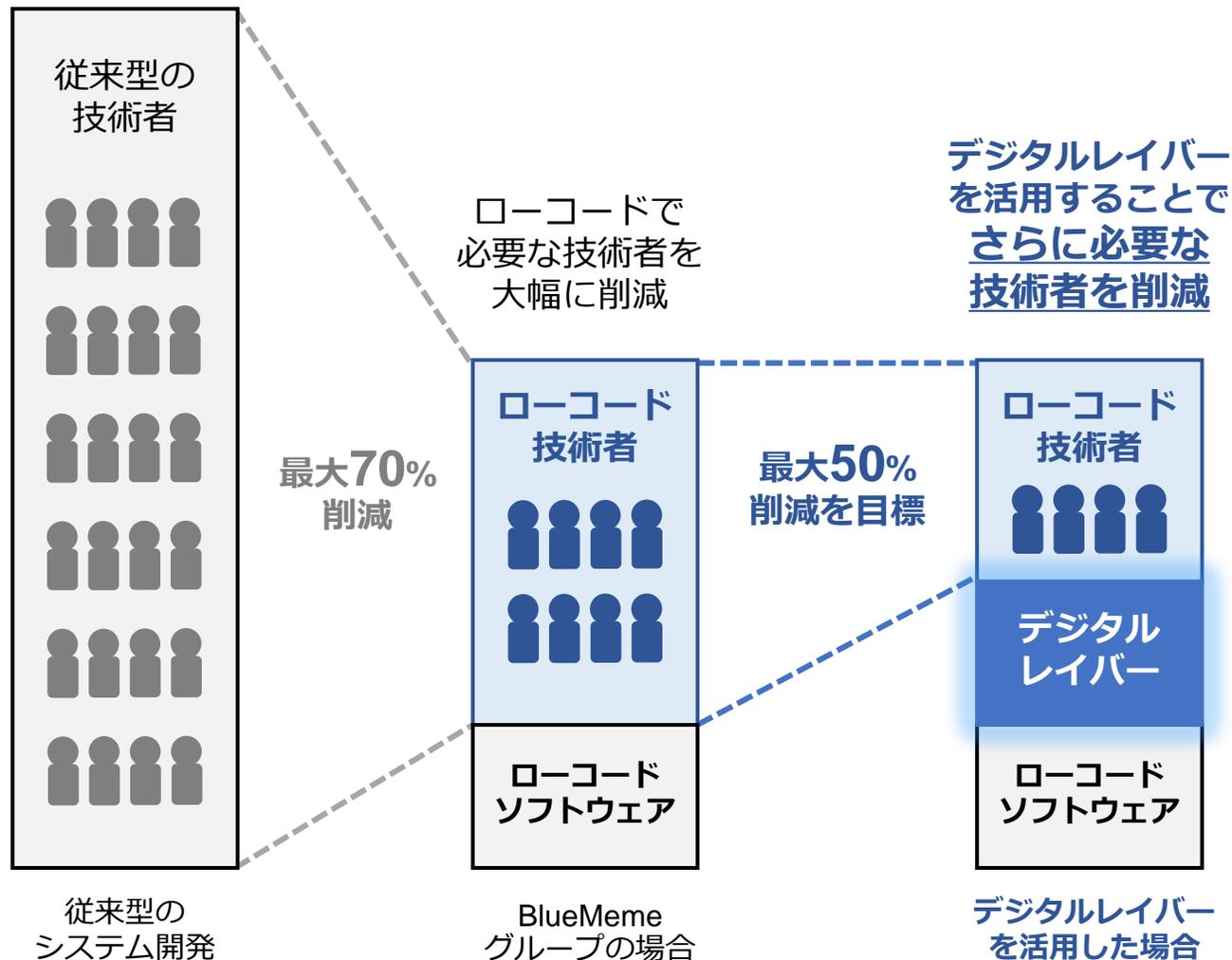
BlueMeme、三井情報と「デジタルレイバーサービス」を2023年度に提供開始

自動化領域を拡張し、知識集約型のシステム開発で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す



bluememe MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS **MKI**

- 「デジタルレイバー」とはAIを活用した仮想労働者をイメージし、これまで人が行っていた作業を、AIを含むソフトウェアに置き換え自動化領域を拡張するもの。
- 業務モデルの自動生成やローコードの自動設計、さらにテスト自動化ツール導入に伴う工数の削減を可能とするための、テストケースの自動設計とテストデータおよびテストスクリプトの自動生成を実現し、ローコードを活用したシステム開発のさらなる効率化と生産性の向上をはかる。



BlueMeme Group Overview

事業概要

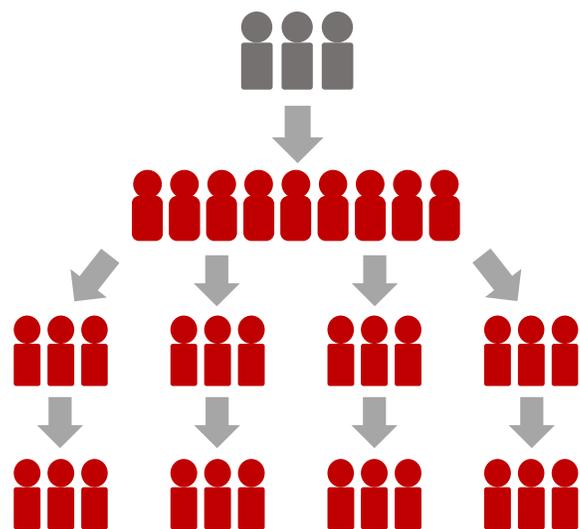
BlueMemeが行っている事業は何？



BlueMemeの事業概要

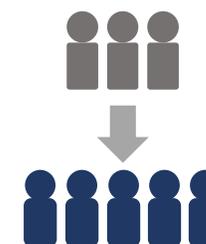
システム開発を自動化する製品の提供及びコンサルティングと それを活用するIT人材の教育を中心としたDX事業

「手作業中心」のシステム開発



期間は 12 ~ 36カ月 程度

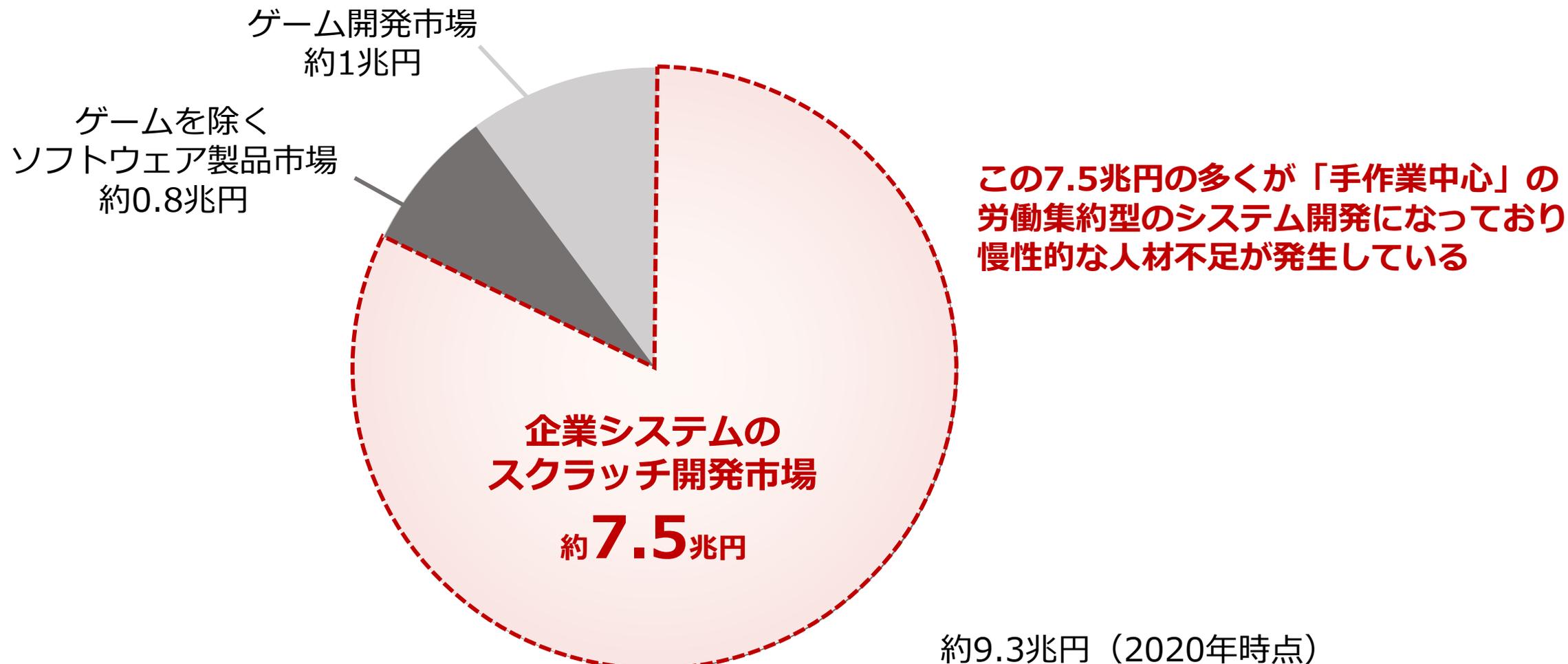
「自動化」されたシステム開発



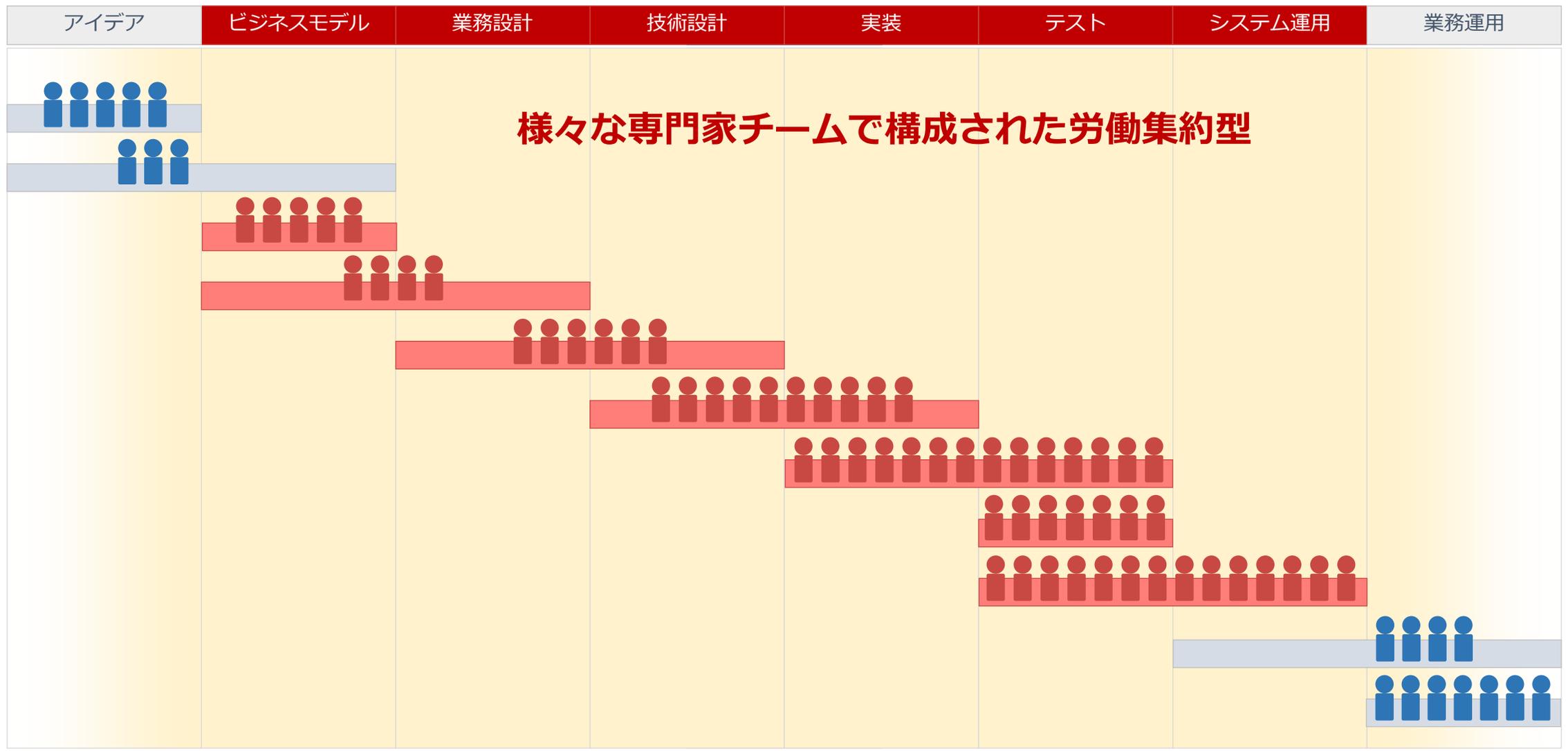
期間は 0.5 ~ 12カ月 程度

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

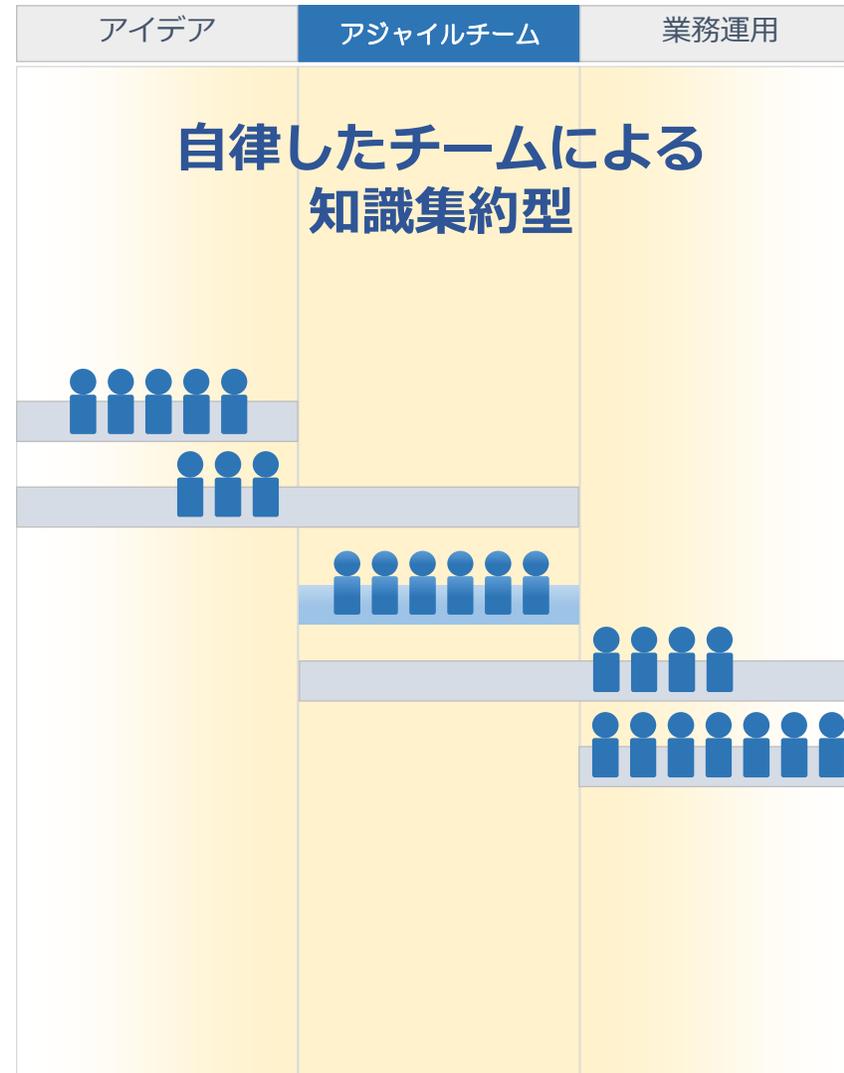
日本国内のIT産業の市場規模と問題点



これまでの大規模なシステム開発は「労働集約型」



大規模なシステム開発を少人数で行う「知識集約型」へ変革するDX事業

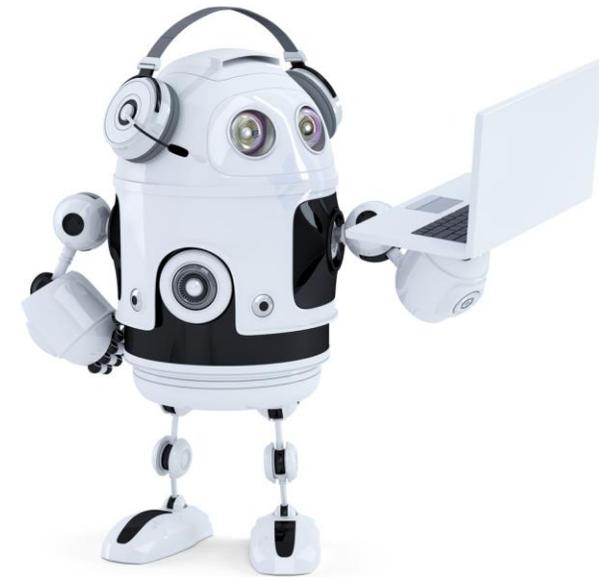


圧倒的な「知識集約型」を実現するためのBlueMemeのアプローチ

様々な新技術を活用するために
開発者を「ローコードで多能工化」する



マルチローコード時代に対応するため
開発者を「デジタルレイバーで仮想化」する



ローコードで多能工化ってどういうこと？
少人数で開発できるようになるの？



クラウドやオープンソースを活用した従来型のアプリケーション開発の場合

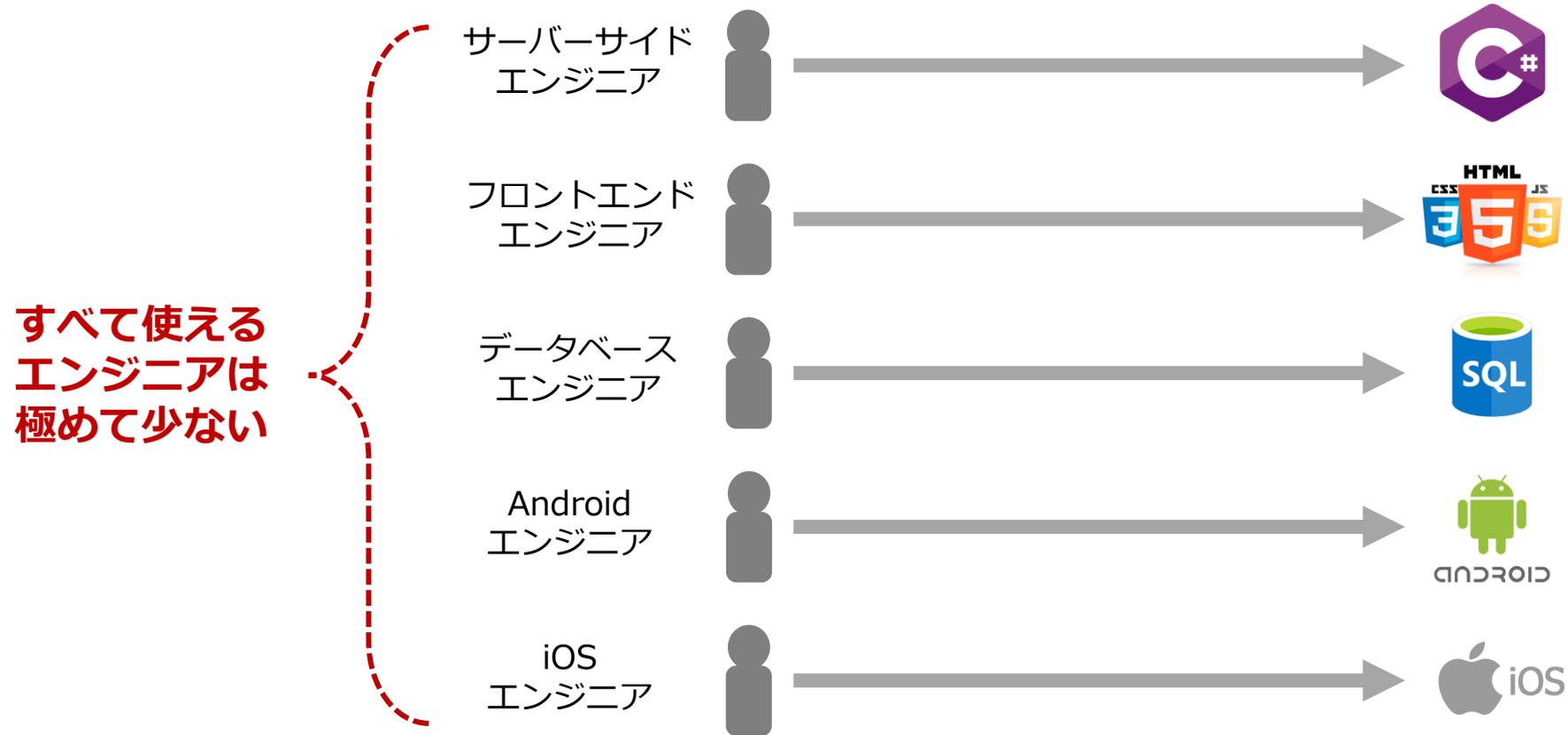
アプリケーション開発には異なるスキルを持つ複数のエンジニアが必要
データベース、サーバーサイド、フロントエンド、モバイル、セキュリティ等



マルチプラットフォームによる
アプリケーション開発が中心

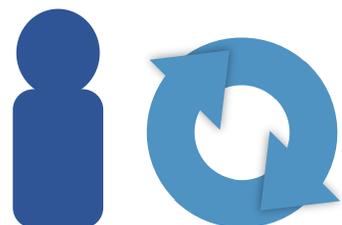


スクラッチ開発では技術別にエンジニア必要



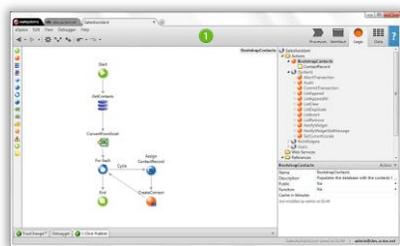
ローコードは「工数削減」と「技術者の多能工化」を同時に実現

ローコード
エンジニア

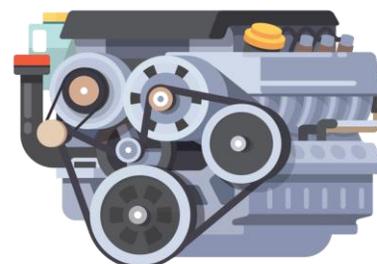


ローコード特有のアプリケーションモデリング言語を学習することで様々なアプリケーションを少人数で迅速に開発することができる

ローコード
専用言語



ソースコード
自動生成



ローコードが進化すれば最新技術に対応できる

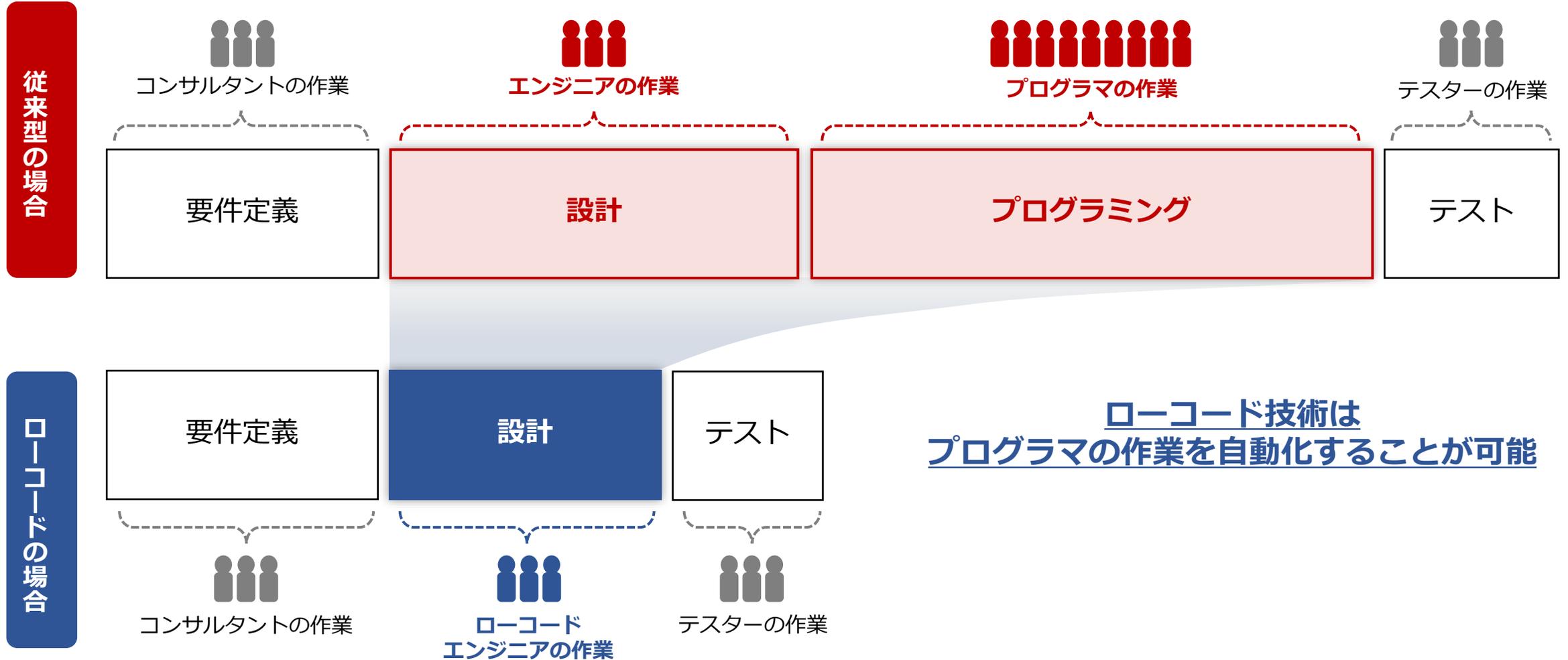


ローコードを活用することで最新技術を使いこなす「多能工化」を実現

一人のローコード技術者で「最新技術を活用」することが可能



プログラマの作業を自動化できる「ローコード技術」を採用

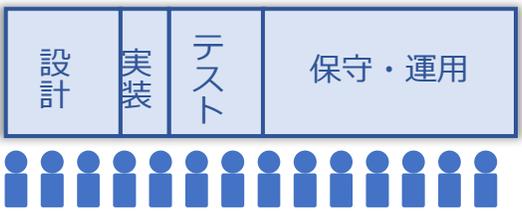
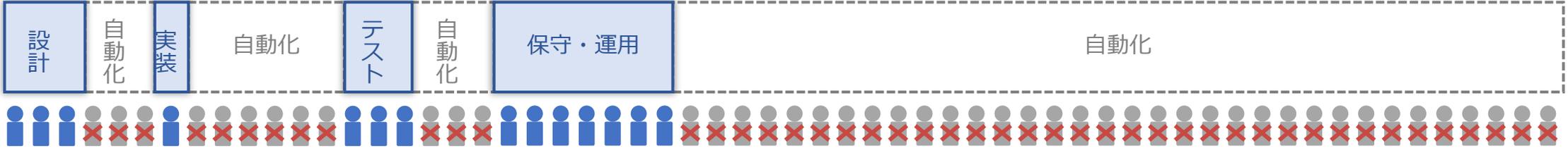


ローコードツールによっては「保守・運用」の自動化も実現可能

これまでのシステム開発の工数のイメージ

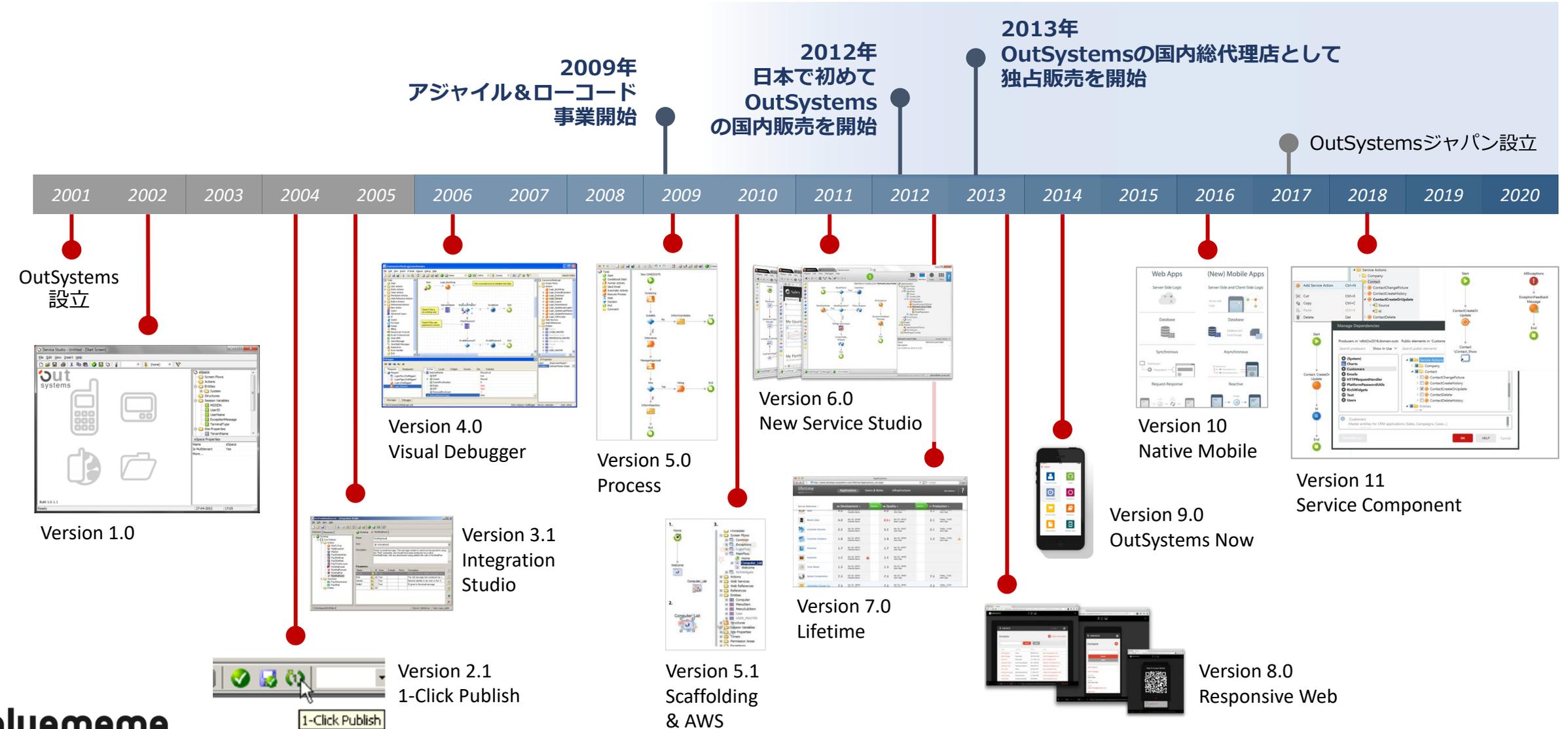


ローコード技術による工数のイメージ

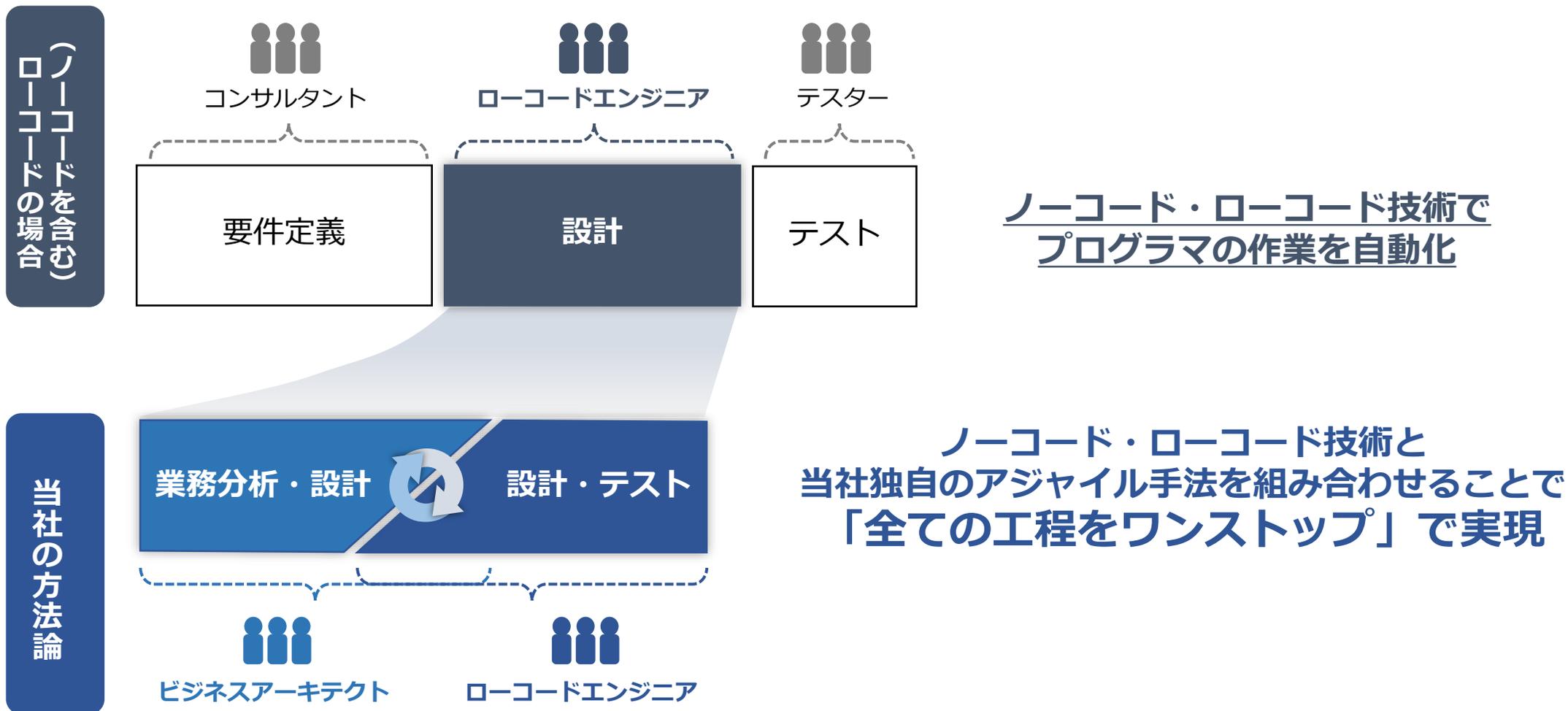


自動化による人的工数の大幅な削減

2012年に OutSystems の販売を開始し「日本のローコード市場」をリード



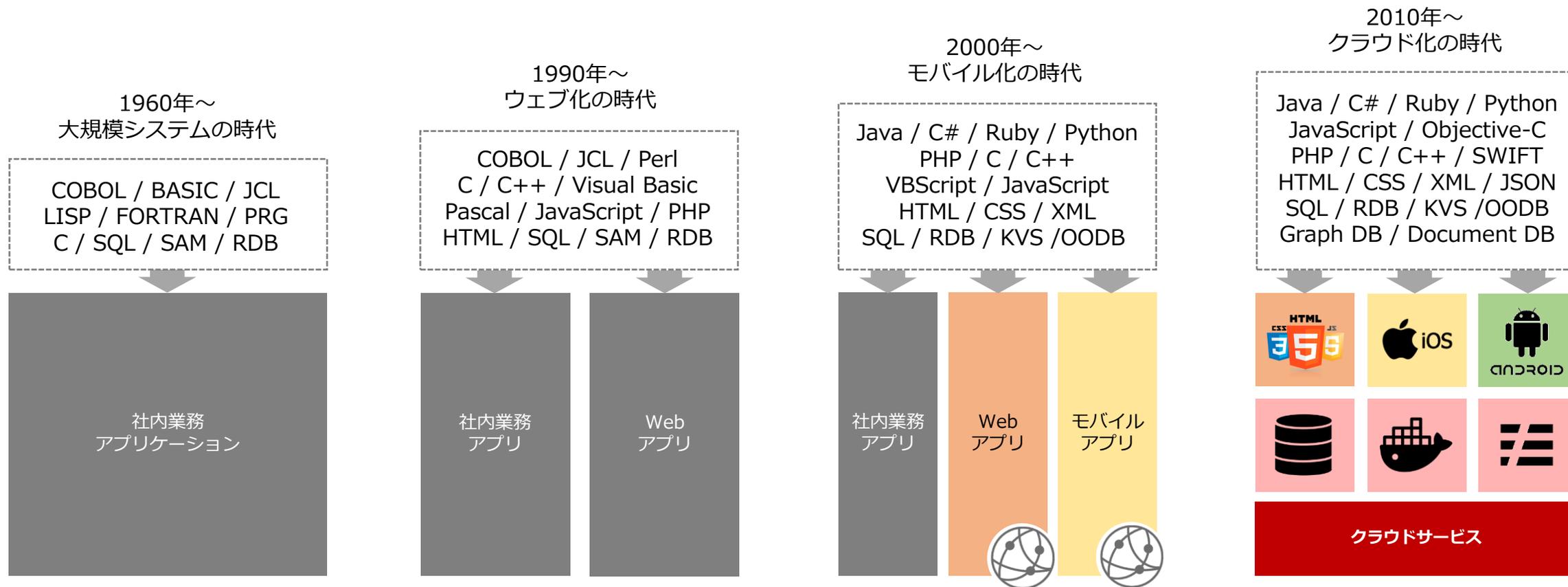
全ての工程でアジャイル手法を活用してシステム開発の変革を実現



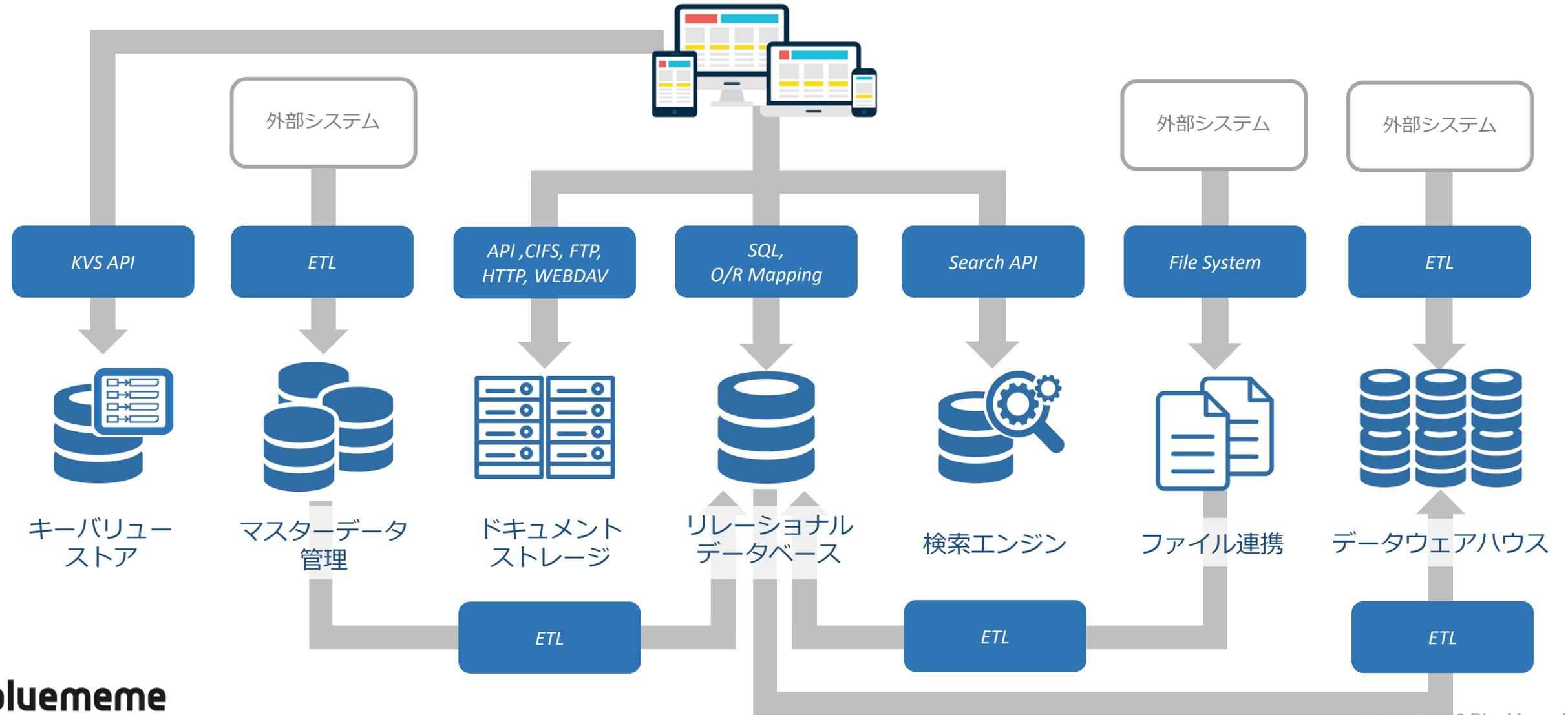
これからの次世代のシステム開発って
どのようなもの？



開発スタイルの変化とともに必要な技術スキルも増加



データベース部分だけでも多くの技術スキルが必要



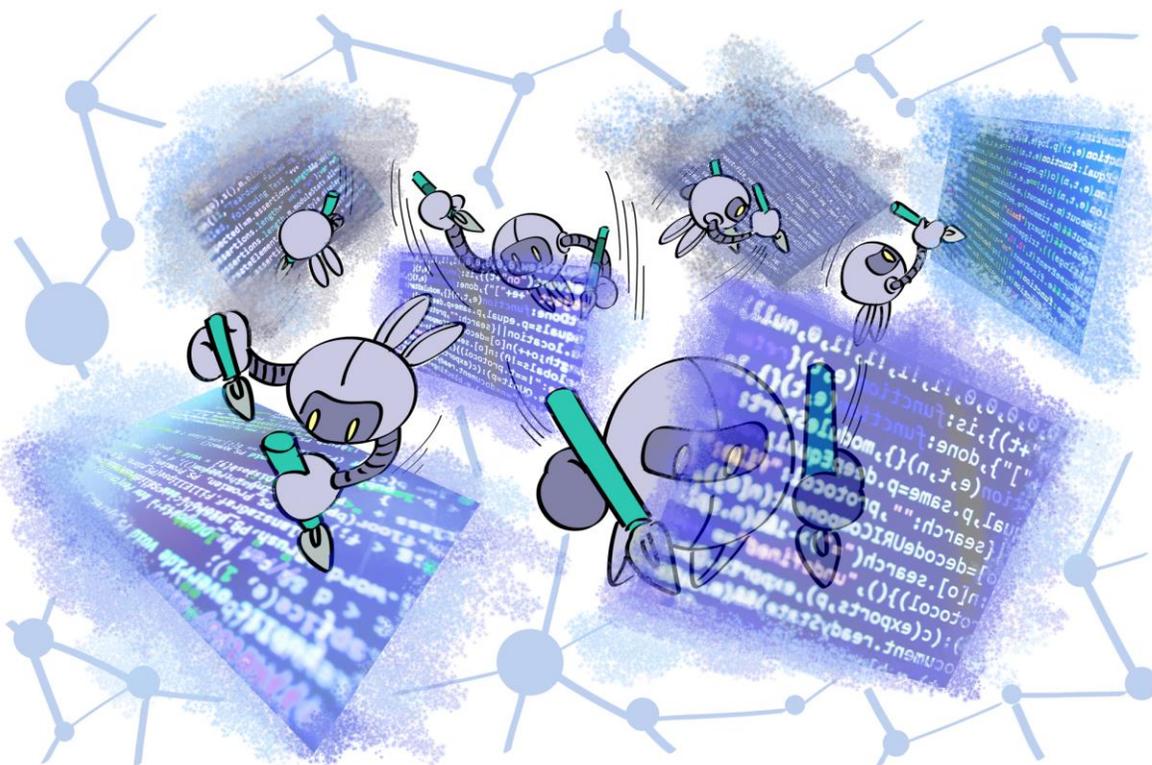
「人材不足」の原因は複雑化かつ高度化する要求への対応

複雑化・高度化する要件を満たすために
「アプリケーション開発に必要なスキルと技術者の数」が増え続けている



仮想労働者「デジタルレイバー」を活用・育成してIT人材不足を解消

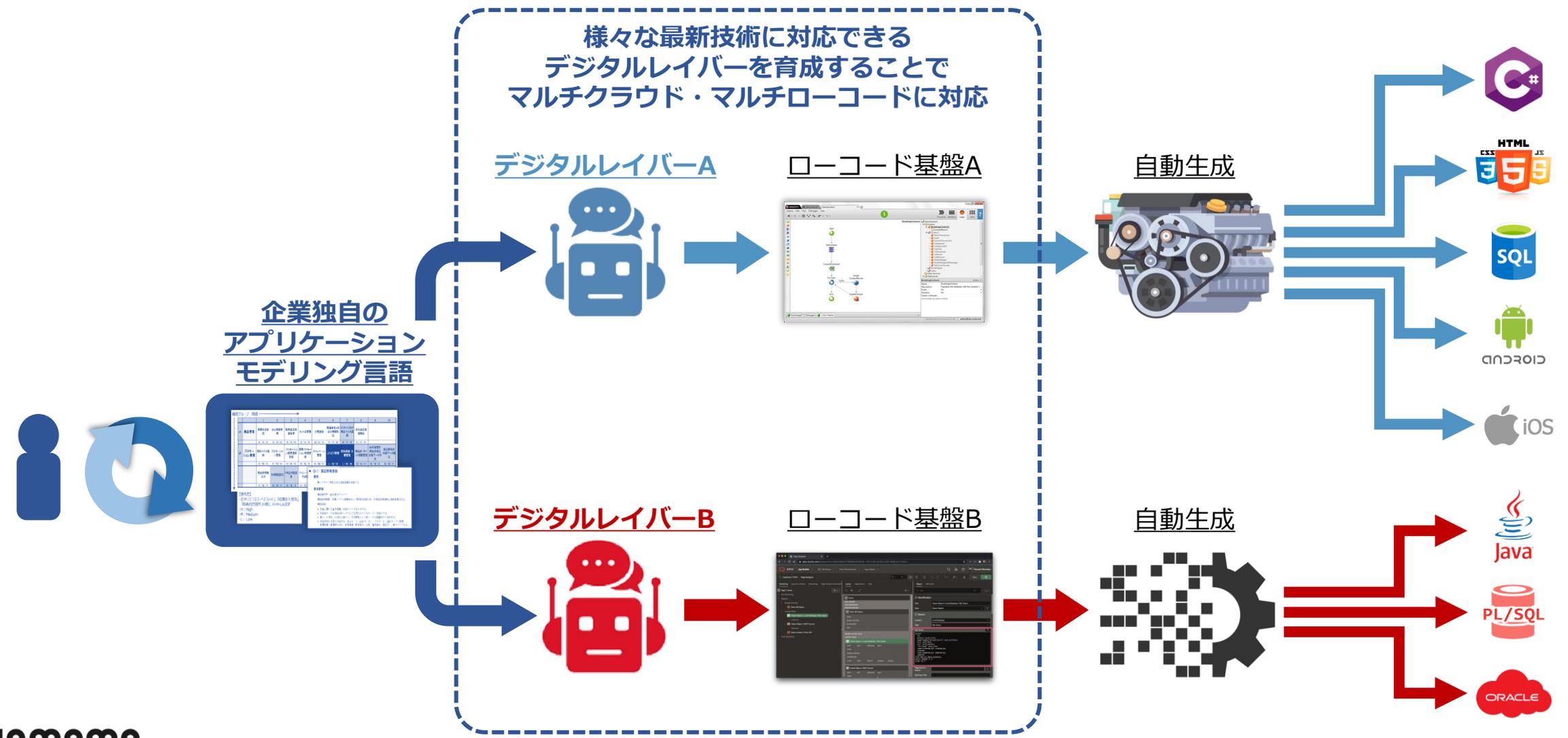
無限に複製可能なデジタルレイバーを「技術者として企業内で育成する」ことで
開発ツールや開発言語の統一よりも「様々な技術を使いこなす」ことに価値が生まれる



デジタルレイバーとは？

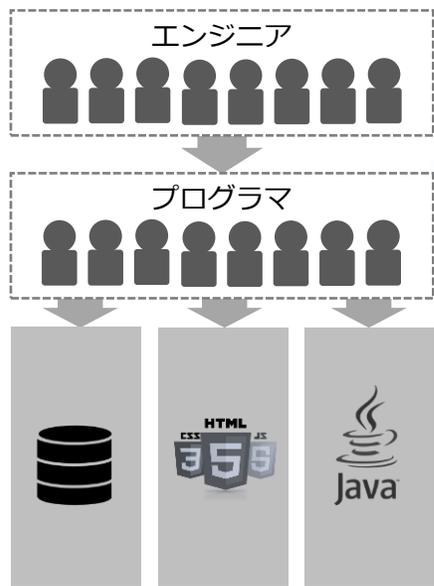
人間にしかできないと思っていた作業を
自動化できるソフトウェアのことであり
日本語で仮想労働者と訳される

デジタルレイバーを育成し活用することで「将来のIT人材不足」を解消



マルチクラウド時代のシステム開発の姿

Web化・オープン化
オープンソースによる開発



クラウド化・マルチデバイス化
ローコードによる開発



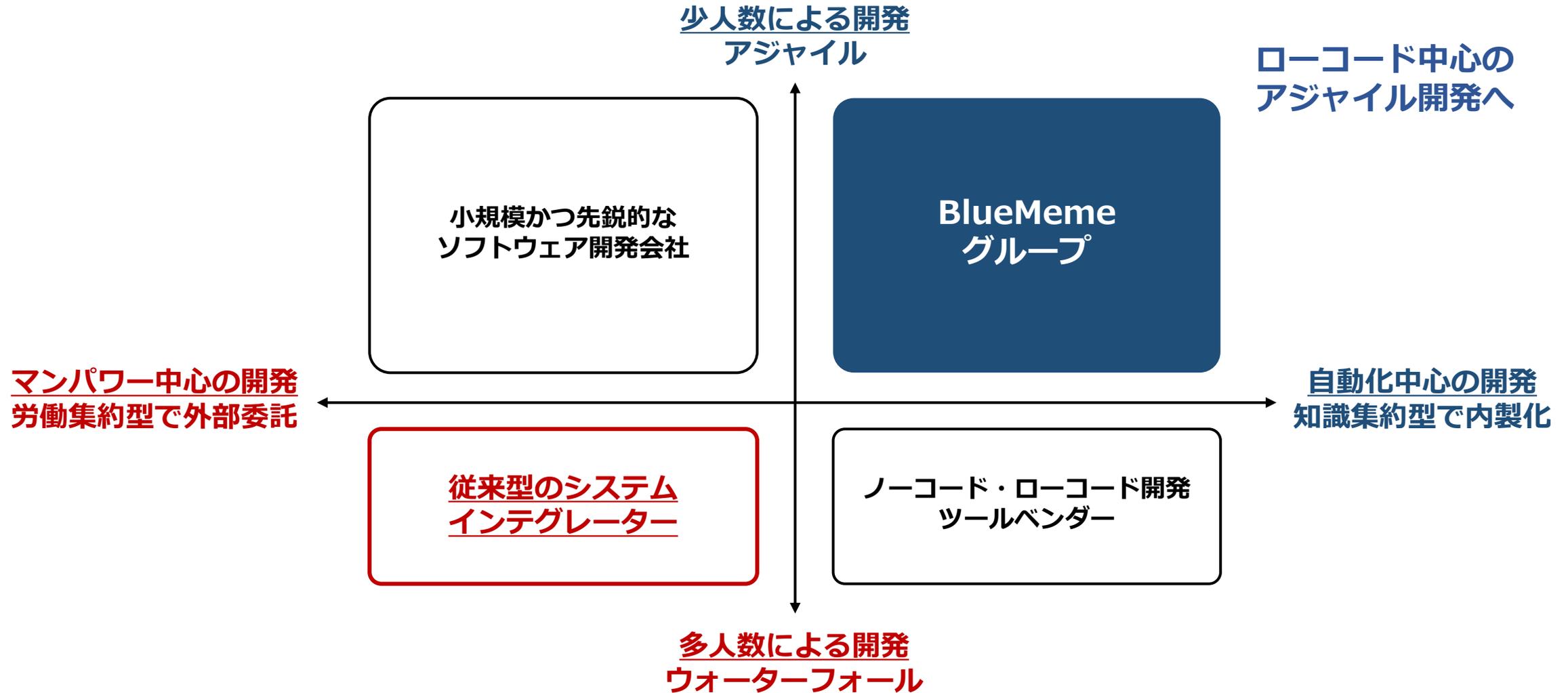
マルチクラウド化・マルチローコード化
デジタルレイバーによる開発



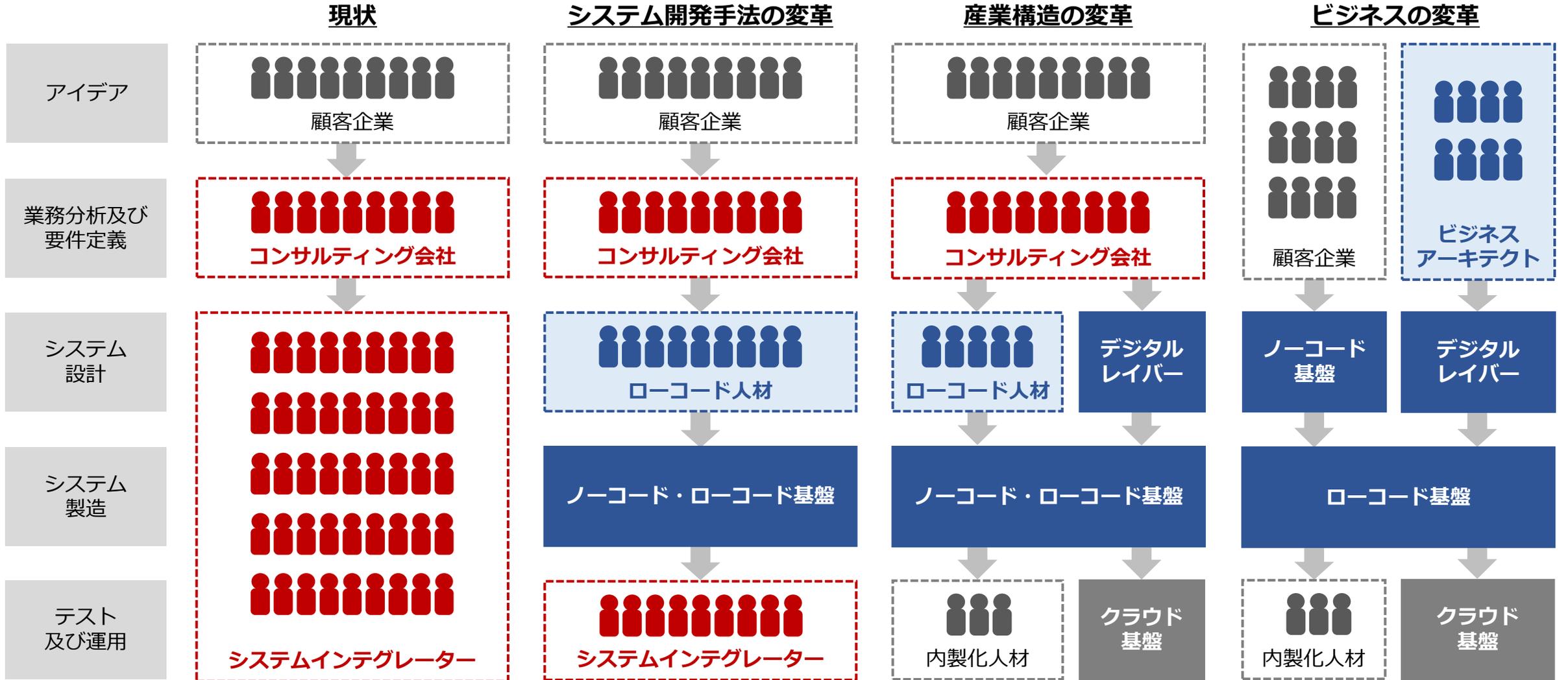
Business Plan

事業戦略と成長ドライバー

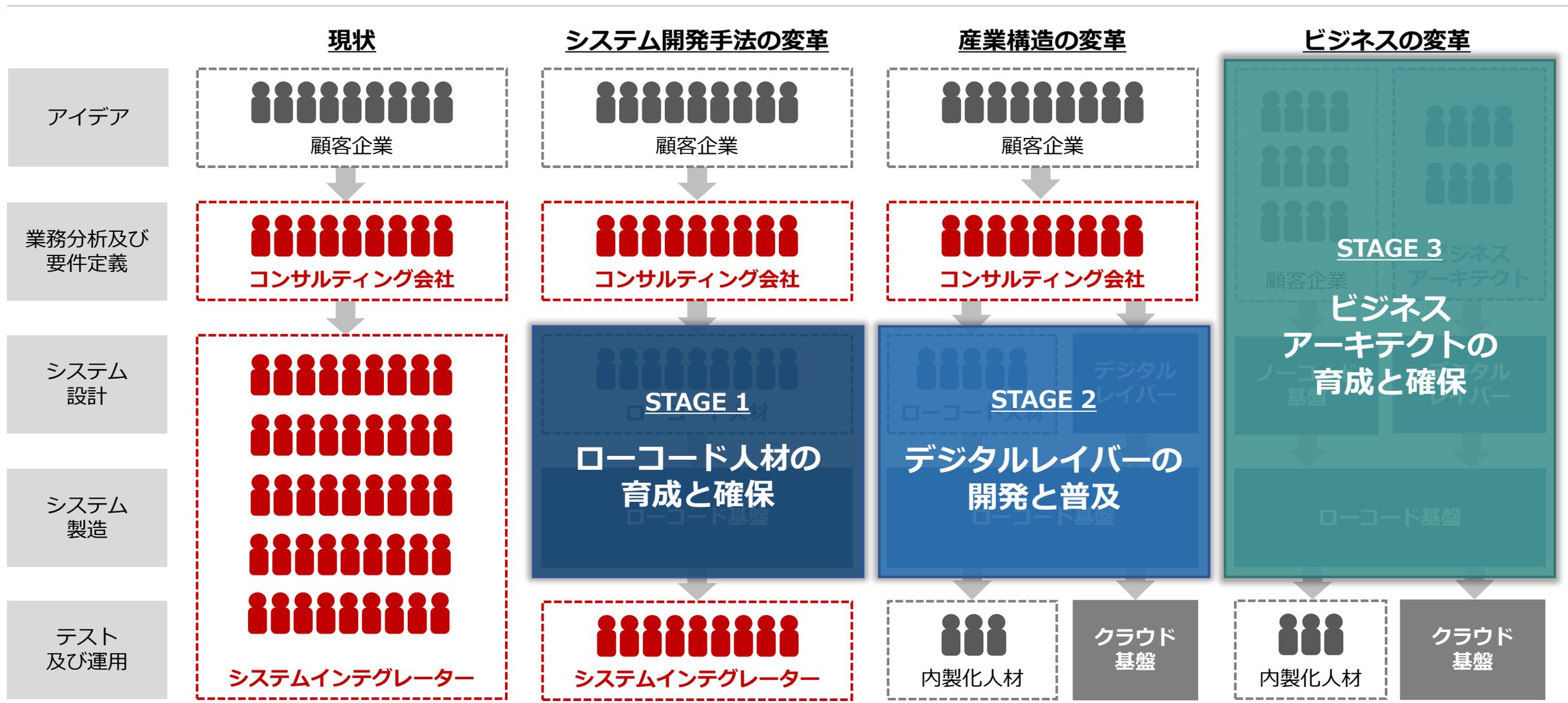
BlueMemeの市場のユニークなポジション



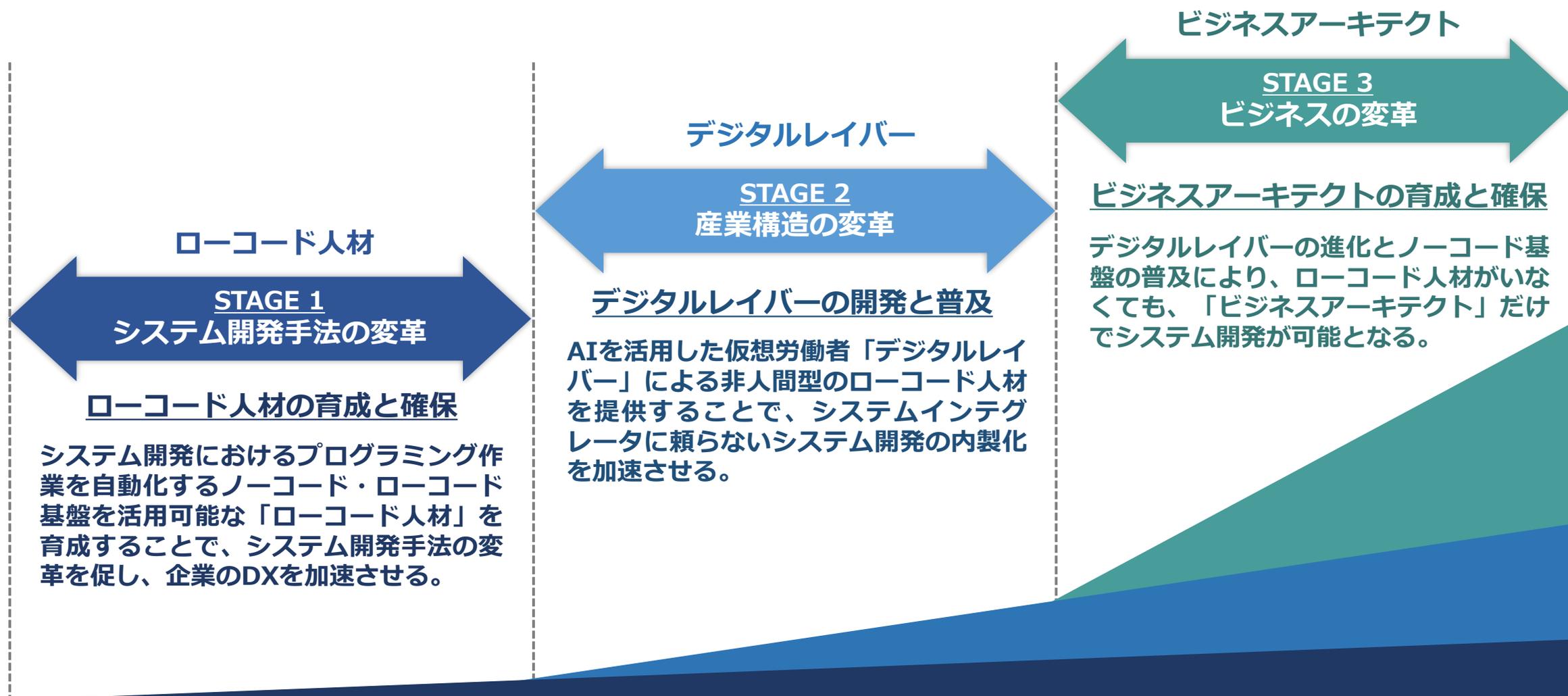
BlueMemeが実現する「3つの変革」



「3つの変革」のステージと3つのグロースドライバー



グロースドライバーと売上高のイメージ



Cautionary Points

注意事項

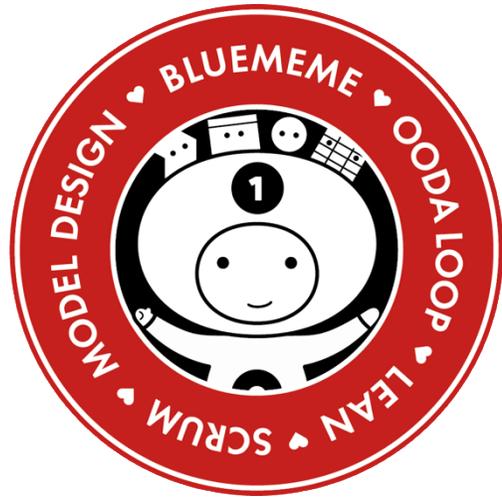
注意事項

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.