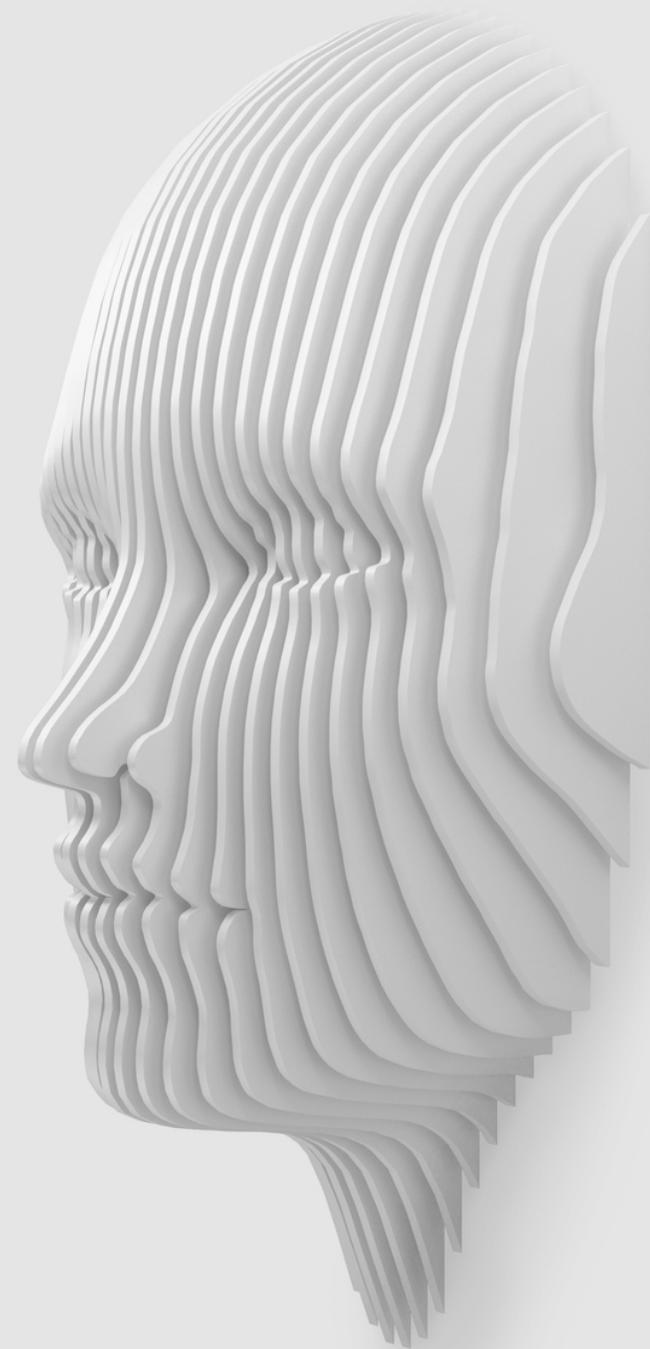


2023年3月期 第3四半期
決算説明補足資料

2023年2月14日

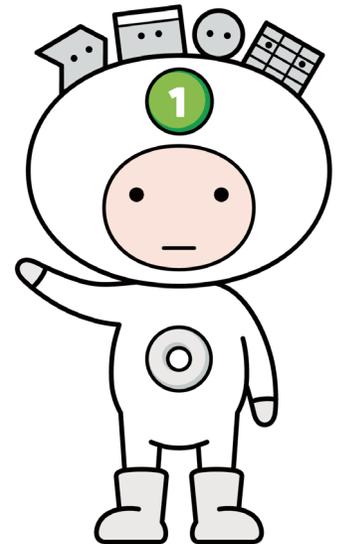
株式会社BlueMeme



目次

2023年3月期 第3四半期決算業績	-----	P 3
2023年3月期の通期業績予想	-----	P 13
主要なトピックス	-----	P 15
注意事項	-----	P 18

(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。



Third Quarter Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2023

2023年3月期 第3四半期決算業績

2023年3月期 第3四半期 決算ハイライト



売上高

3Q累計

16億3,826万円

前年同期比率

116.3%

進捗率 (旧予想)

70.7%



営業利益

3Q累計

2億744万円

前年同期比率

72.4%

進捗率 (旧予想)

53.1%

- 売上高は、既存顧客に対する継続案件の拡大、及び新規案件の獲得を中心に対前期比で16.3%増加。
- 営業利益は、営業活動の拡大に伴い、不足が見込まれる技術者人材の積極採用・教育の継続ならびに、後述するデジタルレイバー、量子コンピュータによるゲノム解析に関する共同研究への投資を前倒した結果、対前期比で減益となった。

業績予想の修正について

- コロナ禍においても企業のIT投資はシステムの老朽化に対応する刷新を中心に堅調。
- こうした状況のもと、その認知度の向上と共に規模・複雑さが増大することで、意思決定プロセスに長期化の兆しが見られる。
- 第4四半期についても現在の積極的な投資施策を維持・推進することから、これを反映した利益計画・着地見通しに当期業績予想を修正。

単位：百万円

	2023年3月期	旧予想	新予想	増減額	増減率
売上高		2,317	2,317	—	—
営業利益		390	255	-135	-34.7%

(注) 金額は百万円未満切捨。

2023年3月期 第3四半期 業績

- 企業のIT需要の堅調さを反映し、**売上高は引き続き拡大**。
- 資本業務提携効果も活かした新規顧客層へのアプローチ強化とサービス提案に技術者人材を積極的に投入し、売上高の成長を上回る従業員人件費を計上したことと研究開発費への**積極的な前倒し投資**により営業利益は減少。

単位：百万円

	2022年3月期 第3四半期 実績(累積)	2023年3月期 第3四半期 実績(累積)	対前年同期 増減率
売上高	1,408	1,638	16.3%
営業利益	286	207	-27.6%
営業利益率	20.3%	12.6%	—
経常利益	271	208	-23.4%
当期純利益	185	138	-25.6%

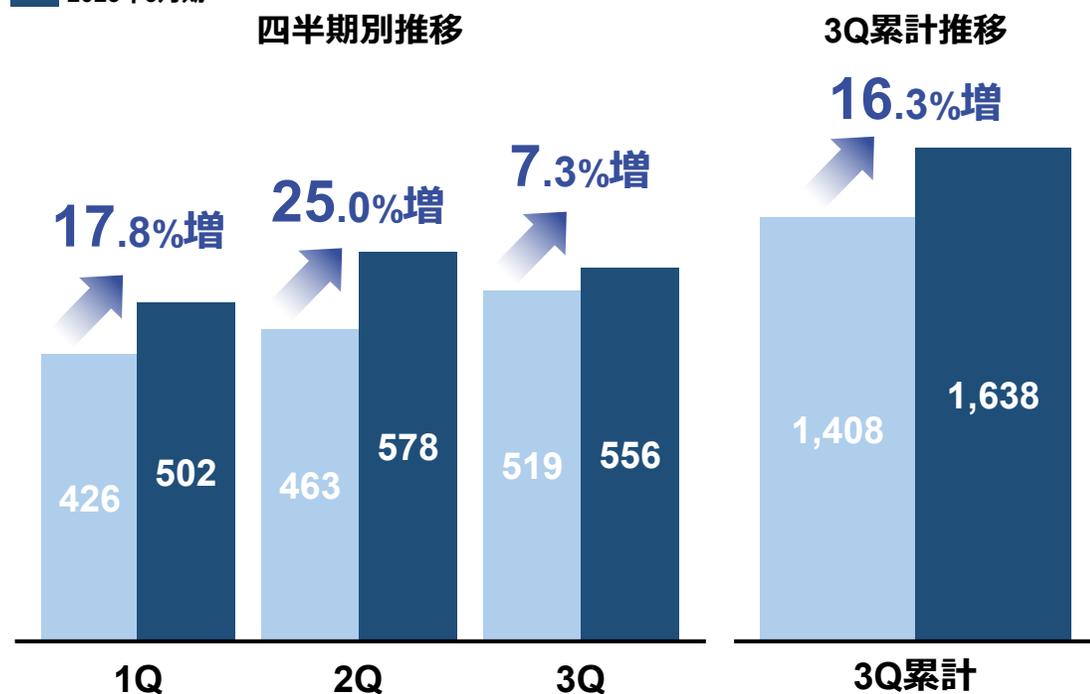
(注) 金額は百万円未満切捨。

四半期別売上高、営業利益の推移

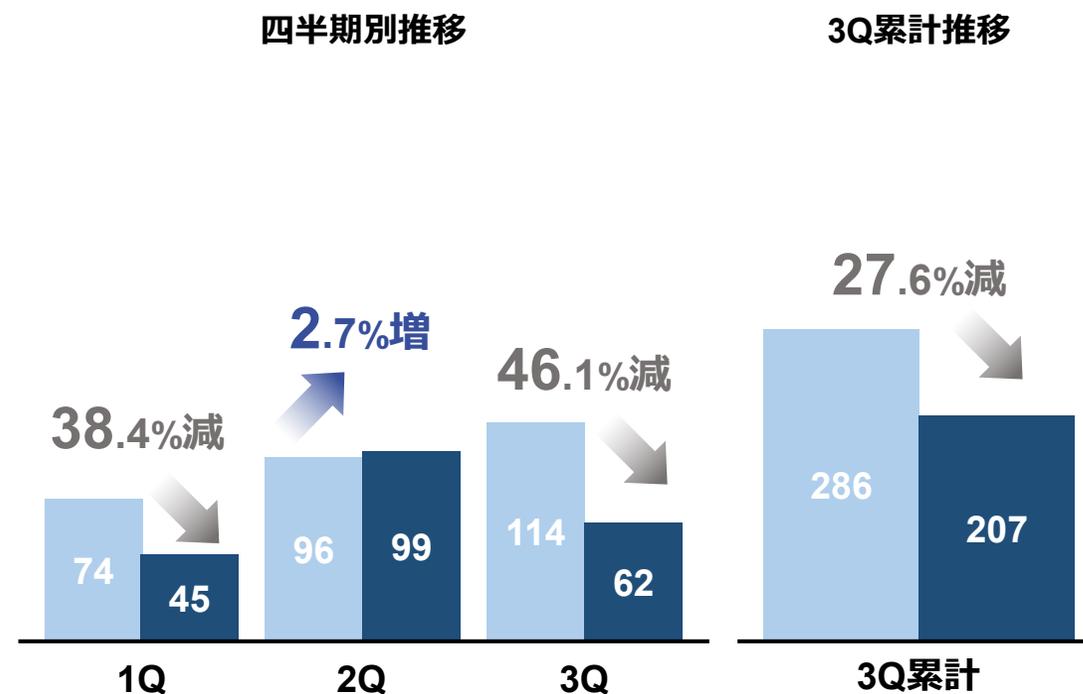
- 売上高は、各四半期で対前年同期比を維持したが、第3四半期は、前述の体制強化に伴い、第2四半期比で伸びを抑制。
- 営業利益についても、体制強化に伴う費用投入を本格化したことより、第2四半期比で低下。

単位：百万円
 ■ 2022年3月期
 ■ 2023年3月期

売上高



営業利益

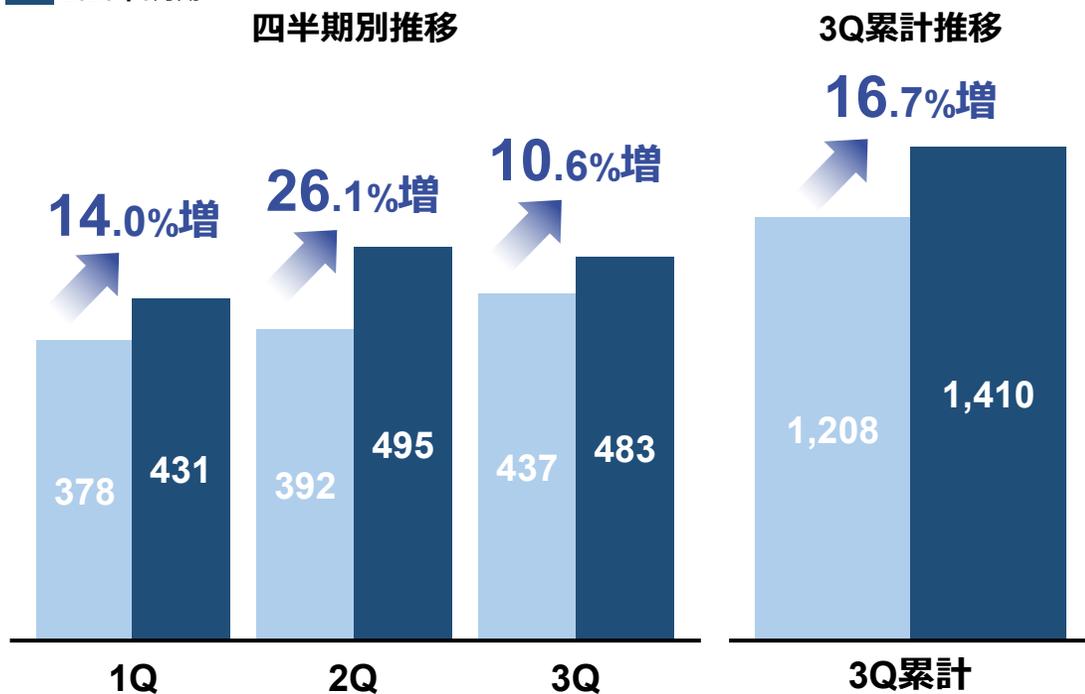


サービス別四半期売上高の推移

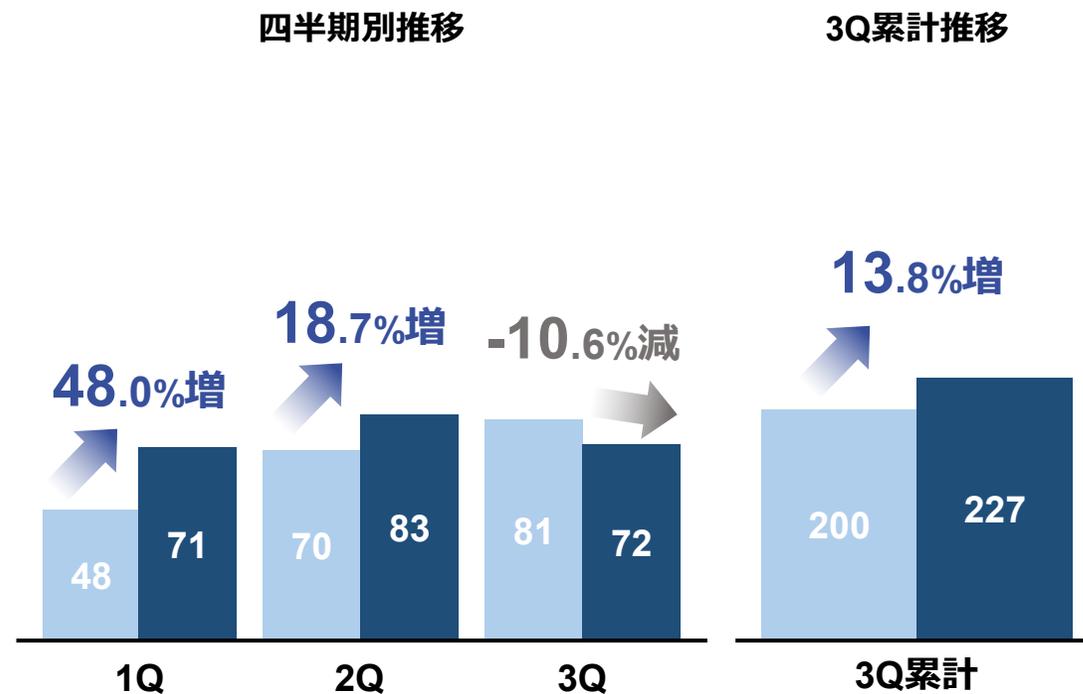
- プロフェッショナルサービス売上は、前述の体制強化下においても、外需を取り込み対前年同期比成長を継続。
- ソフトウェアライセンス販売売上は、主力であるOutSystemsを中心に顧客数は増加し、累計では成長を維持。

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



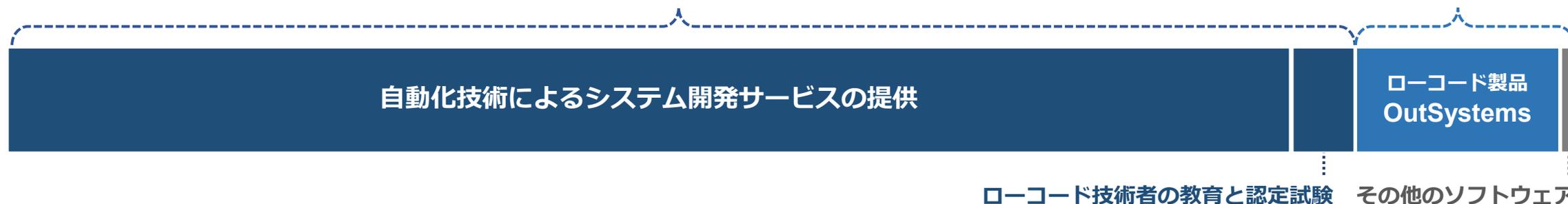
提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比（2023年3月期第3四半期累計）

- 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。
- BlueMemeが直接引き合いを受ける直接／間取引の比率も、直接販売が依然86%と引き続き高水準となっている。

サービス別の販売割合

プロフェッショナルサービスの販売：**86%**

ソフトウェアの販売：**14%**



取引方法による割合

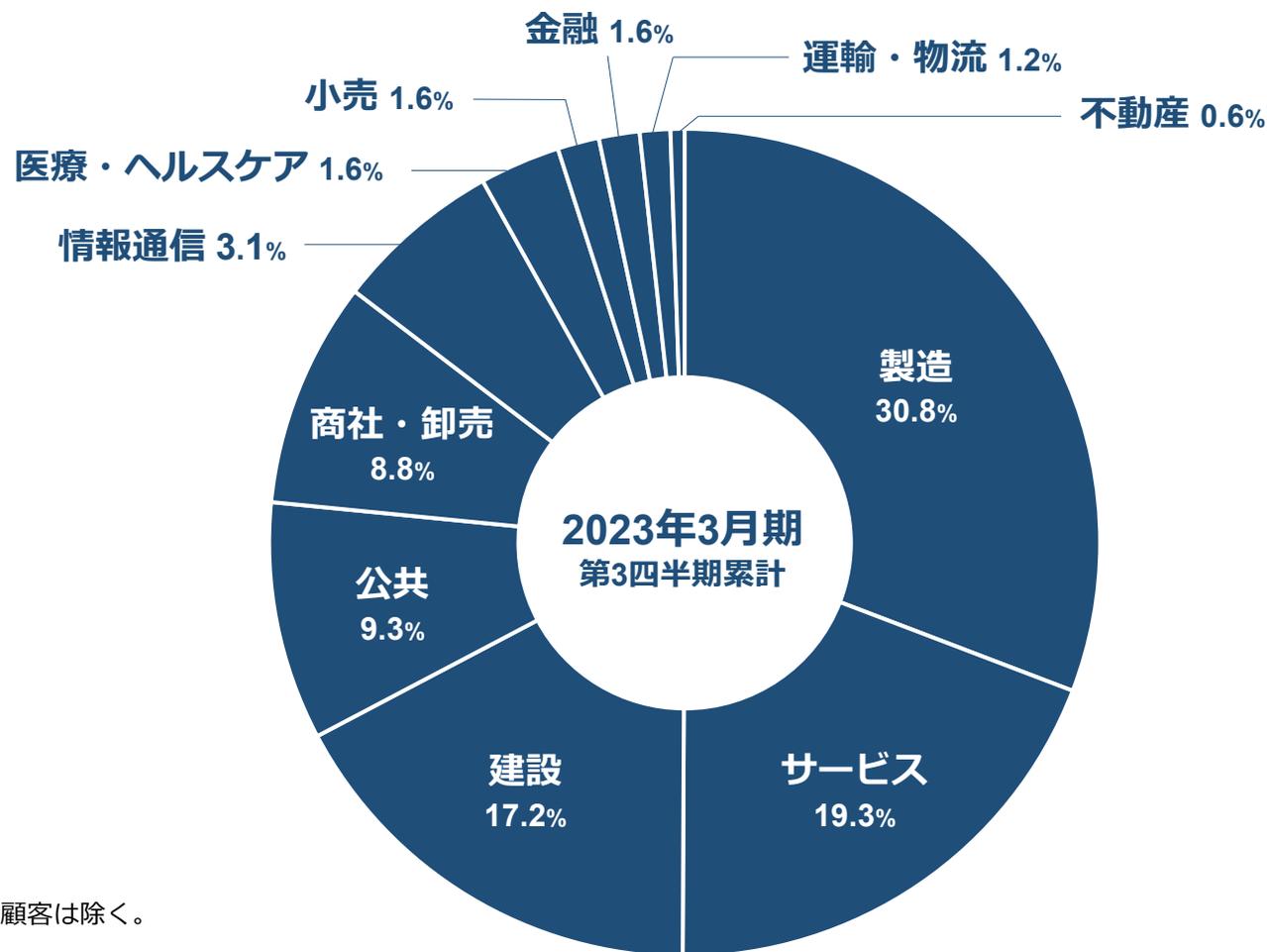
直販：**86%**

パートナー：**14%**



顧客業種別受注高割合（2023年第3四半期累計値）

- 当社グループが提供しているサービスは特定の業種・業界に特化はしていないものの、今期の顧客層は製造・サービス、建設業が中心。



(注) 割合が僅少のトレーニングサービス顧客は除く。

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25.6%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量子コンピュータによるゲノム解析に関する共同研究の増加**が主因。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

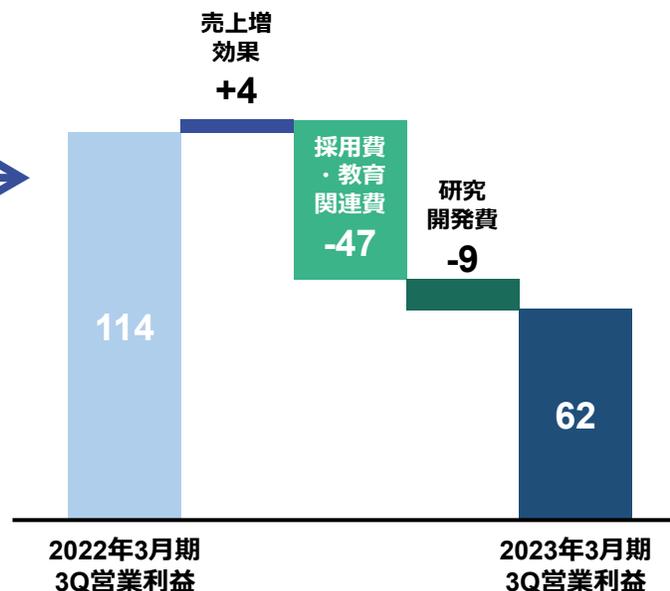
単位：百万円

	2022年	2023年	前年同期比	
	3月期 3Q累計	3月期 3Q累計	増減額	増減率
売上高	1,408	1,638	229	+16.3%
営業利益	286	207	-78	-27.6%
経常利益	271	208	-63	-23.4%
当期純利益	185	138	-47	-25.6%

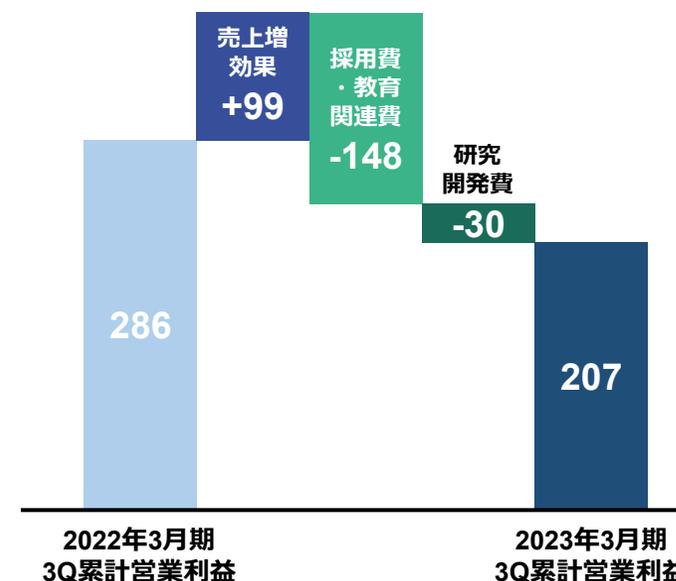
(注) 金額は百万円未満切捨。

営業利益の増減要因分析

3Q営業利益の増減分析

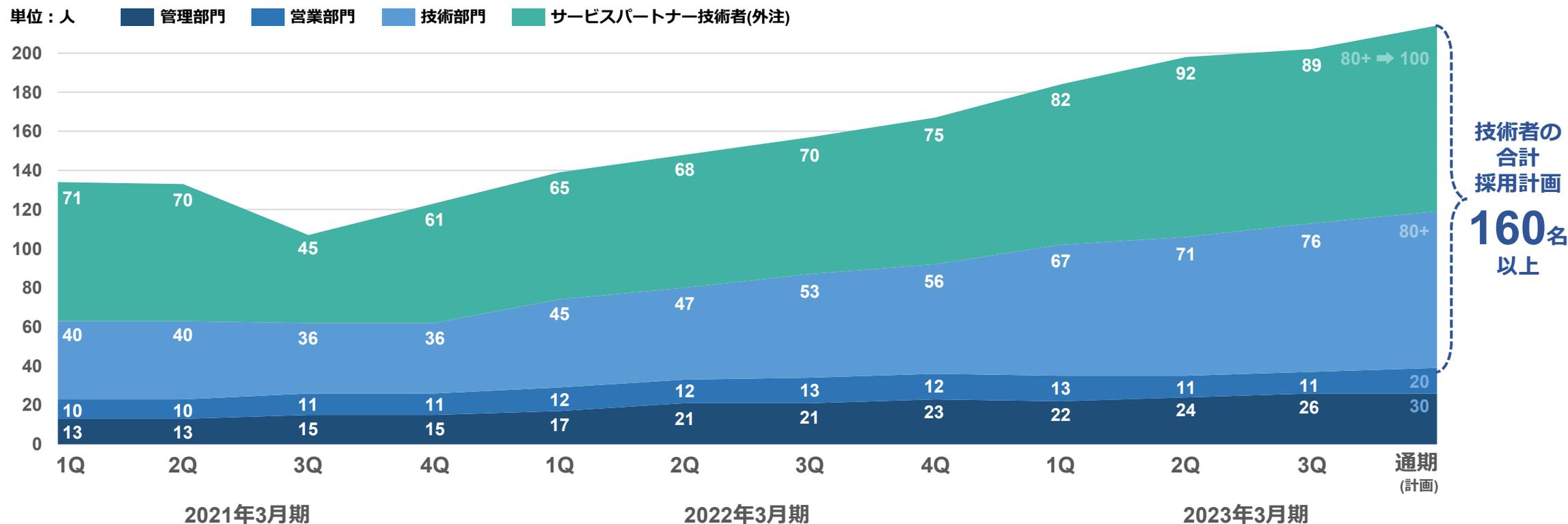


3Q累計営業利益の増減分析



当社グループの人員数の推移と内訳

- 従業員数は未経験者育成による技術者増員を目的とする技術部門の採用を中心に引き続き強化し、増大。
- 従業員とサービスパートナーを合わせた技術者数は、目標の160名を超え180名規模に達する見通し。
- サービスパートナー技術者は、前述の先行投資を補う形で、期末にかけて増加見通し。



Financial Forecast for Fiscal Year Ending March 31,2023

2023年3月期の通期業績予想

修正後の通期業績予想

単位：百万円

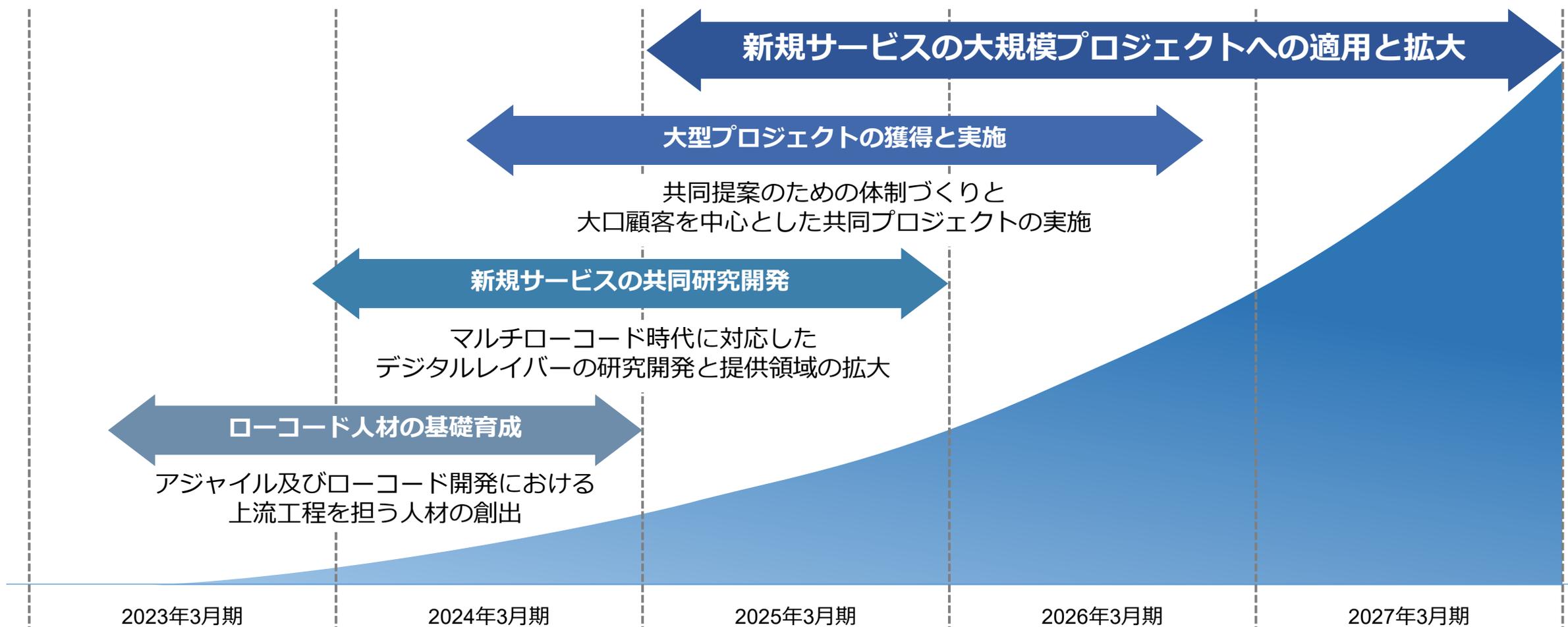
	2023年3月期 第3四半期(累計)	2023年3月期 通期予想(新予想)	対通期進捗率 (新予想)	*ご参考 2022年3月期(実績)	*ご参考 対前期増減率
売上高	1,638	2,317	70.7%	1,929	20.1%
営業利益	207	255	81.3%	363	-29.9%
経常利益	208	254	81.6%	348	-26.9%
当期純利益	138	169	81.5%	253	-33.0%

(注) 金額は百万円未満切捨。

Topics

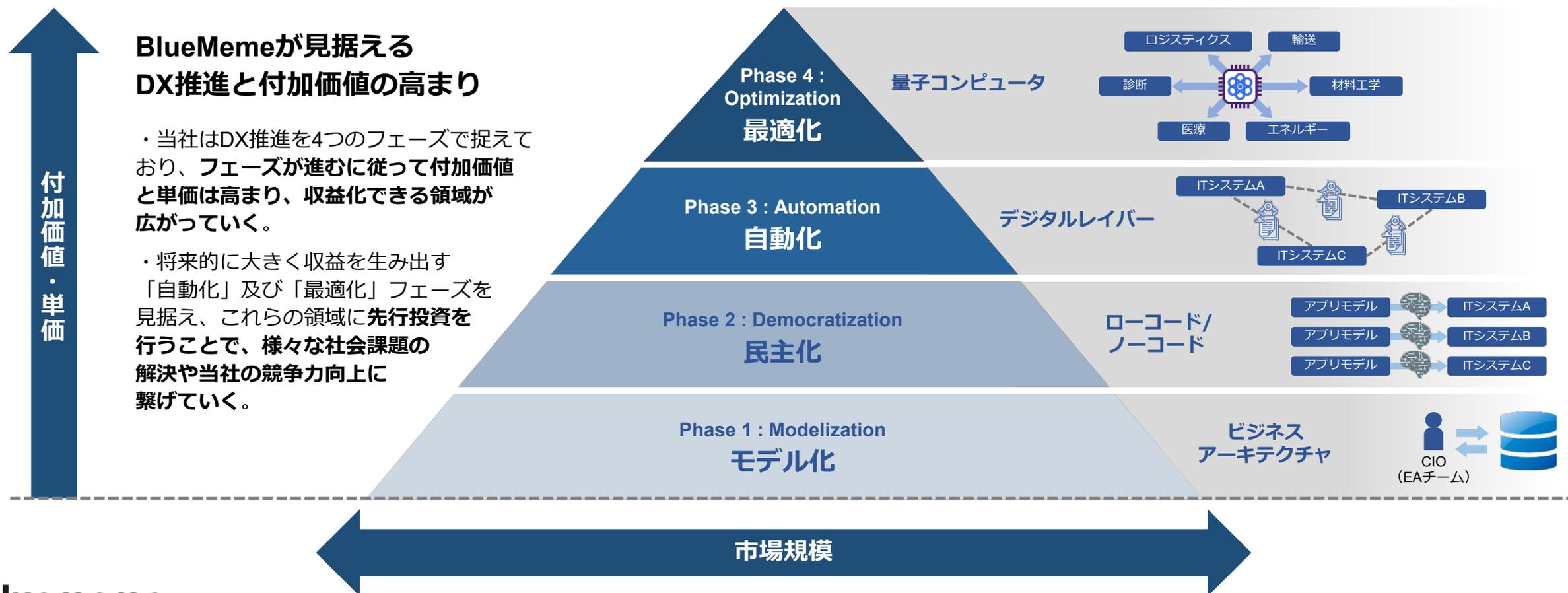
主要なトピックス

三井情報との資本提携における売上のイメージ



さらなる成長を見据え「デジタルレイバー」と「量子コンピュータ」への人的投資を加速

- デジタルレイバー：AIの活用によりシステム開発のさらなる自動化をはかり、当社開発体制のデジタル化を加速。
- 量子コンピュータ：ゲノム解析に関する共同研究を始めとして、あらゆる分野への最適化実現に寄与。



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.