

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

事業計画及び成長可能性に関する事項
2025年3月期

2025年6月30日

目次

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場規模と当社の実績
4. 事業拡大に向けた戦略
5. 今後の事業計画
6. 取組施策
7. リスク情報

1

会社概要

bluememe

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のミッション

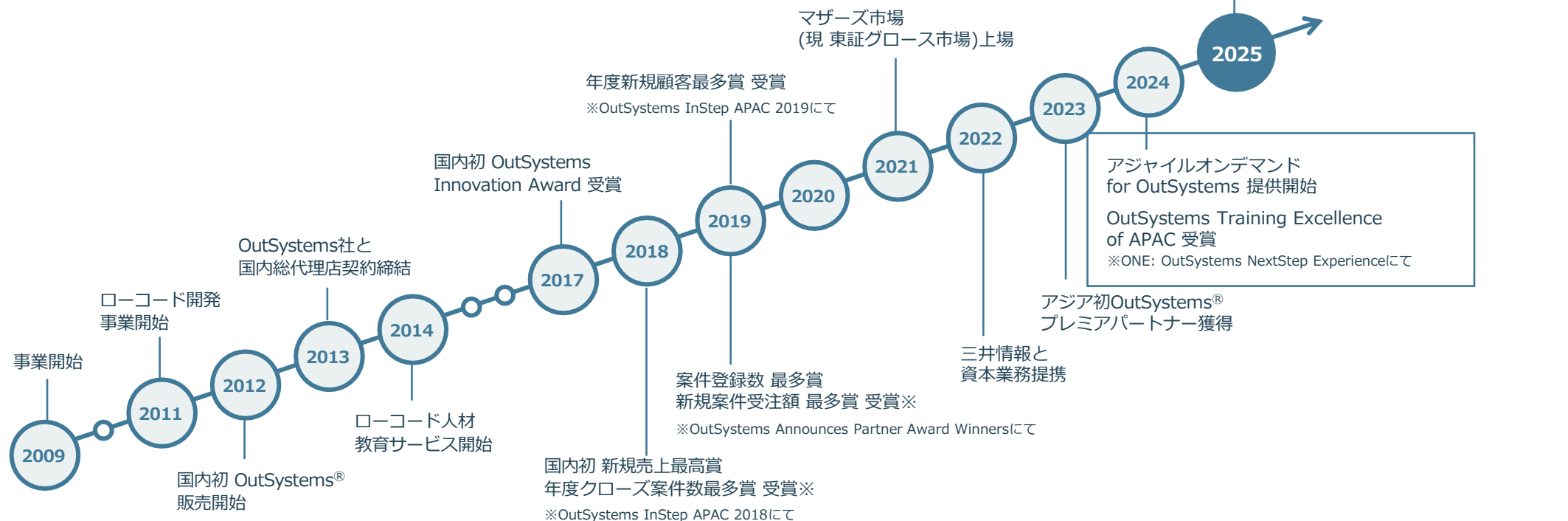
ミッション

最新技術を活用した企業競争力の向上

次世代型のシステム開発 によるビジネス変革で
日本企業の **国際的競争力を確保** する

会社概要

会社名	株式会社BlueMeme（ブルーミーム）
本社	東京都千代田区神田錦町3-20 錦町トラッドスクエア10F
従業員数	166名（2025年3月時点）
主要事業	ローコード型アジャイル手法によるDX事業
代表	代表取締役社長 宮脇訓晴



会社概要

カブシキガイシャブルーミーム

株式会社BlueMeme

ローコードを中心に自動化技術を活用した
次世代型のシステム開発を実現するIT企業

所在地

東京：千代田区神田錦町
福岡：福岡市博多区博多駅前
熊本：熊本市西区春日
沖縄：浦添市港川

グループ会社

株式会社OpenModels
株式会社BlueMeme Partners
マイクロコート株式会社
株式会社アルターデザインコンサルティング



松岡 真功
取締役会長

ネット証券、外資系ERPベンダー、外資系システムベンダーにて、エンジニアリングとコンサルティングに従事。
2009年にBlueMemeで業務開始。業務システムのコンサルティング事業開始後、ローコードによる業務システム開発の実現を積極的に推進。
2025年6月より現職。



宮脇 訓晴
代表取締役社長

大手シンクタンクにてコンサルティングに従事。合わせて、住宅ローン専門金融機関におけるマネジメントに従事。
2022年にBlueMemeに入社し、執行役員 技術本部長兼サービスデザイン部長を経て、2025年6月より現職。



朱 未
取締役

組込み系、外資系ソフトウェアベンダーにて、ソフトウェア開発に従事。2010年にBlueMemeに入社し、アーキテクトとして、当社の研究開発及び技術全般を主導。
執行役員 プロフェッショナルサービス部長、取締役 プロフェッショナルサービス部長を経て、2018年2月より現職。

現在のBlueMemeグループを数字で見る

売上高年平均成長率

6.6%

※2022年3月期~2025年3月期の平均

ローコードサービス
提供数

4,800件以上

※2025年5月末時点

ライセンス導入数

190社以上

※2010年の事業開始来~2025年3月期累計
※当社グループ取扱製品の合計ローコード技術者数

104名

増加率23.6%

※当社グループ従業員のみ
※増加率は2021年3月期~2025年3月期の平均プロフォーマEBITDA

20.8%

※2022年3月期~2025年3月期の平均

顧客における大企業割合

78.7%

※2025年3月期の取引実績による
※業種に関わらず、従業員300名以上を有
する企業を大企業と定義し、各企業の取
得可能な最新情報をもとに集計ローコード教育サービス
受講者数

6,100名以上

※2025年5月末時点

女性従業員割合

34.0%

女性管理職割合

25.0%

※2025年3月期終了時
※管理職は部長職以上

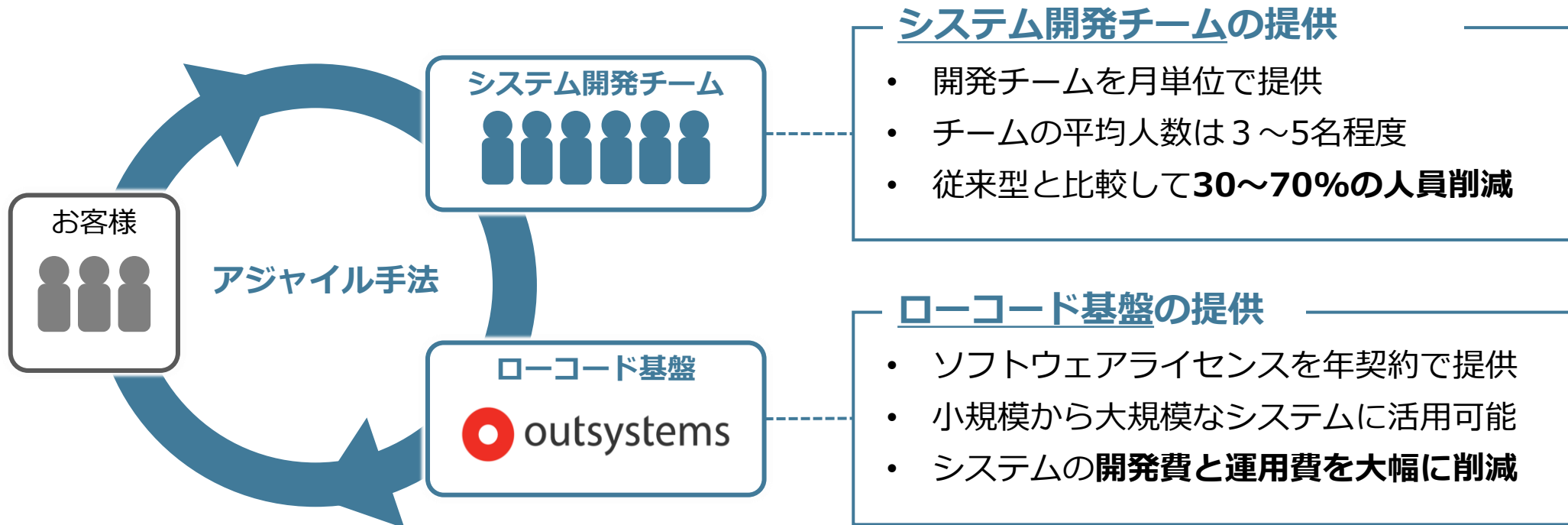
2

事業概要

bluememe

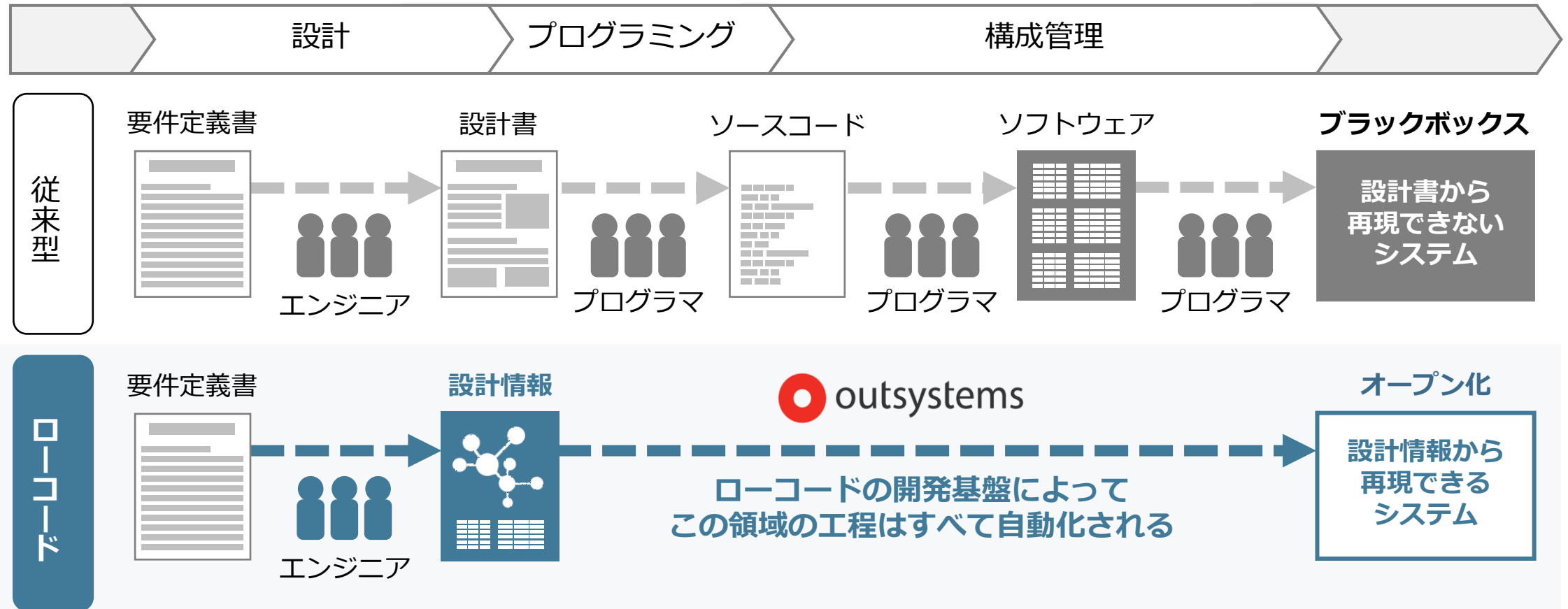
BlueMeme が提供するサービスは何か？

大規模なシステム開発を少人数で実現するサービスを提供



なぜシステム開発にローコードを使うのか？

「プログラマが不要」で「設計情報」でシステムを再現可能



BlueMemeのIT業界におけるポジショニング

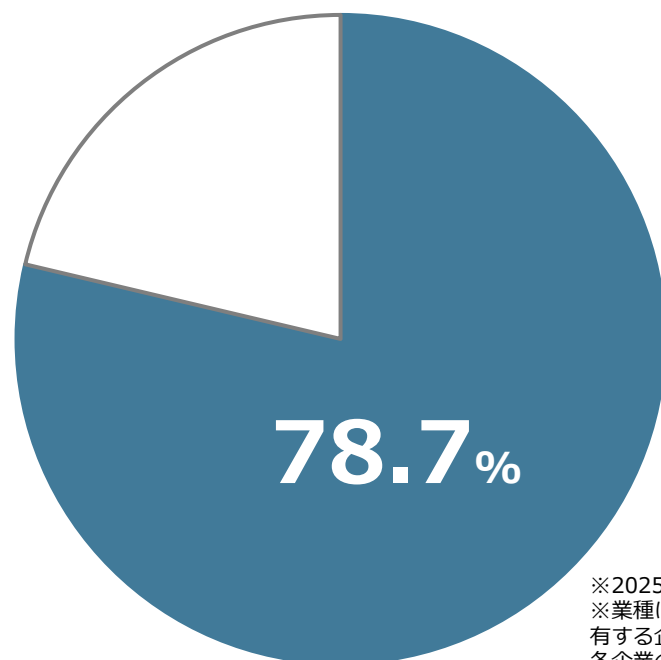
少人数で大規模開発を実現できる当社独自の方法論で差別化

	システム規模	開発手法	業務分析 業務設計	コスト最適化 構造設計	システム 要件定義	設計・製造 テスト	運用・保守
総合コンサル	中～大	ウォーターフォール	サービス を提供	×	サービスを提供		×
大手システム インテグレーター			サービス を提供	×	サービスを提供		
bluememe		ローコード型 アジャイル手法	ワンストップで システム開発に関するサービスを提供				内製化 支援
エンジニア派遣 システム開発会社	小～中	ウォーターフォール及び 従来型アジャイル手法	×	×	サービスを提供		

BlueMemeの企業規模・業種別の取引状況

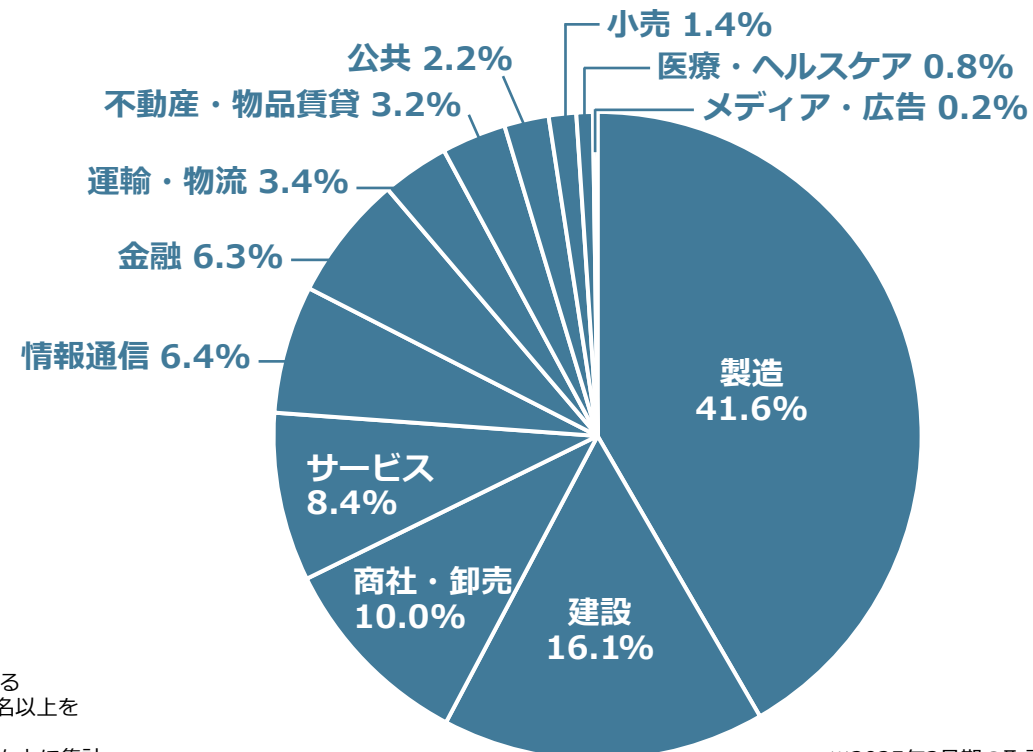
- IT業界におけるBlueMemeの独自のポジショニングをアピールしてきた事もあり、大企業からの直接取引が8割程度に
- 独自の開発手法、内製化支援も評価頂き、自社の強みやこだわりをシステムで実現したい製造業・建設等の割合が大きい

当社クライアントの大企業割合



※2025年3月期の取引実績による
※業種に関わらず、従業員300名以上を有する企業を大企業と定義し、各企業の取得可能な最新情報をもとに集計

当社クライアントの取引業種別割合



※2025年3月期の取引実績による

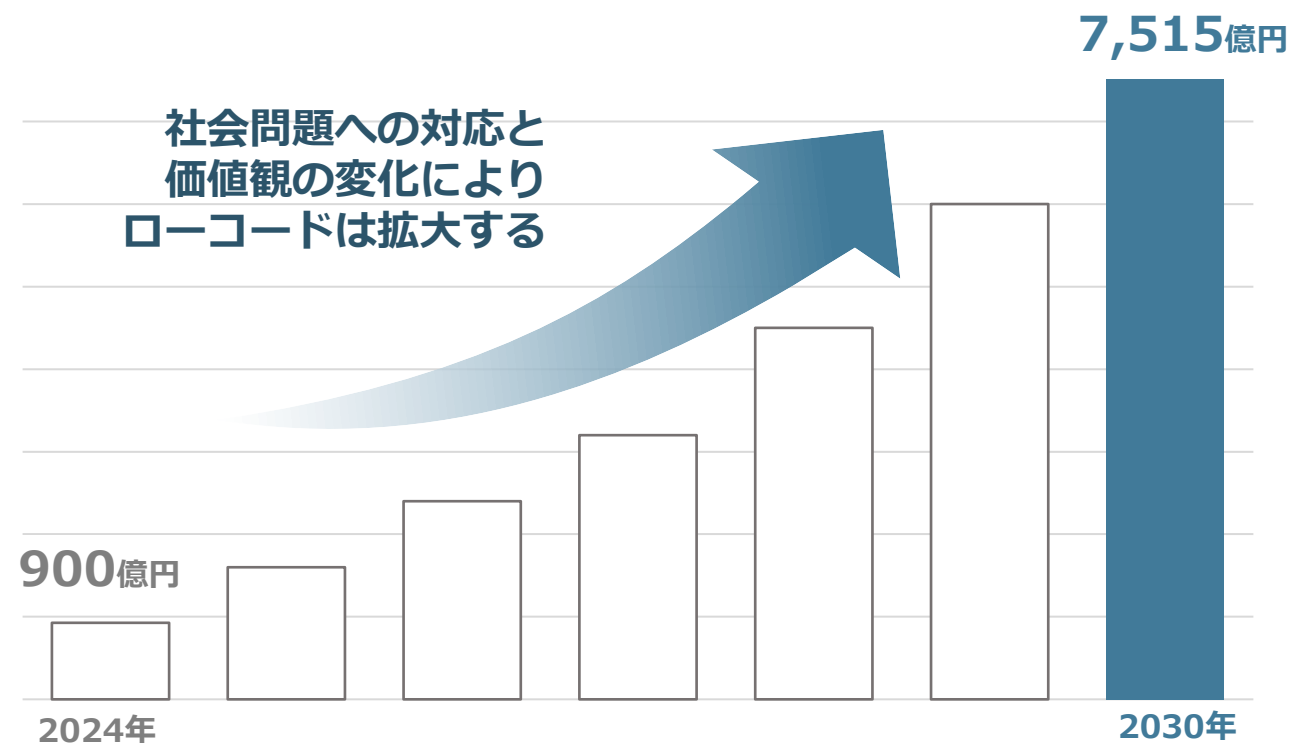
3

市場規模と当社の実績

bluememe

ローコード・ノーコード開発市場の拡大

- AI等のテクノロジーの発展により技術革新がより身近になり、テクノロジー中心で社会問題を解決する価値観へ変化すると予測
- 世界および国内のローコード・ノーコード開発市場における規模の推移と予測から、2030年には約8.3倍の市場規模に達すると予測



ITを巡る社会問題

- ・ IT人材の不足
- ・ 企業によるIT人材育成が困難

価値観の変化

- ・ 変化への柔軟な対応が求められる環境
- ・ AIで発展で技術革新が身近に

出典：ITR「ITR Market View:ローコード／ノーコード開発市場2025」より当社作成
Low Code Development Platform Market Size & Share (psmarketresearch.com) より1ドル150円換算で当社作成

BlueMemeの技術力：ローコード領域において全世界で最上位の評価

- 今後の業務システムの開発の6割はローコードによって作られると予測されており、ローコード需要は全世界で拡大
- ローコードで大規模なシステムを開発するには、従来型のシステム開発とは異なる手法と技術力が必要

BlueMemeのソリューションカに高い評価

- OutSystems Training Excellence of APAC 受賞
- APAC: Closed Deals Award 受賞
- APAC : Delivery Partner of the Year受賞

BlueMemeはアジア初となる OutSystems® プレミアパートナーに認定

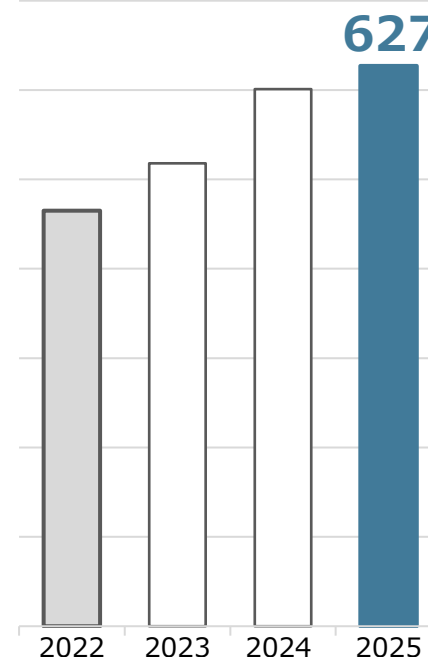
- OutSystems® のパートナー制度の最上位
- 高い技術力を持つ企業のみが認定
- 技術力だけではなく製品企画力も評価対象



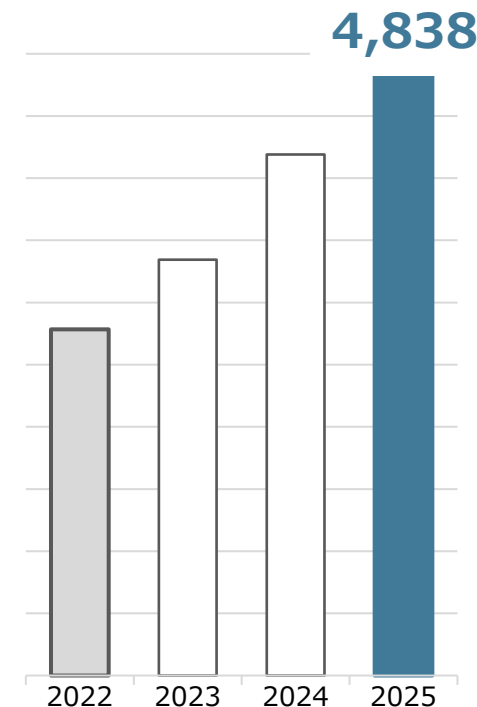
Customer Reviews

4.7 ★★★★★

取引社数



開発サービス実績数



※2025年5月時点

OutSystems Delivery Partner of the Year 2025を受賞

- 2025年6月11日～13日にタイ・バンコクで開催されたOutSystems Partner Advisory Summitにおいて、「Delivery Partner of the Year 2025」を受賞
- ローコード開発の技術力と、OutSystems社との連携により多くのプロジェクトで成果を挙げたことが評価

評価のポイント

(※2024年4月～2025年3月の期間において)

高品質なアウトプットの提供

期日通りのプロジェクト遂行

予算内でのデリバリー実現

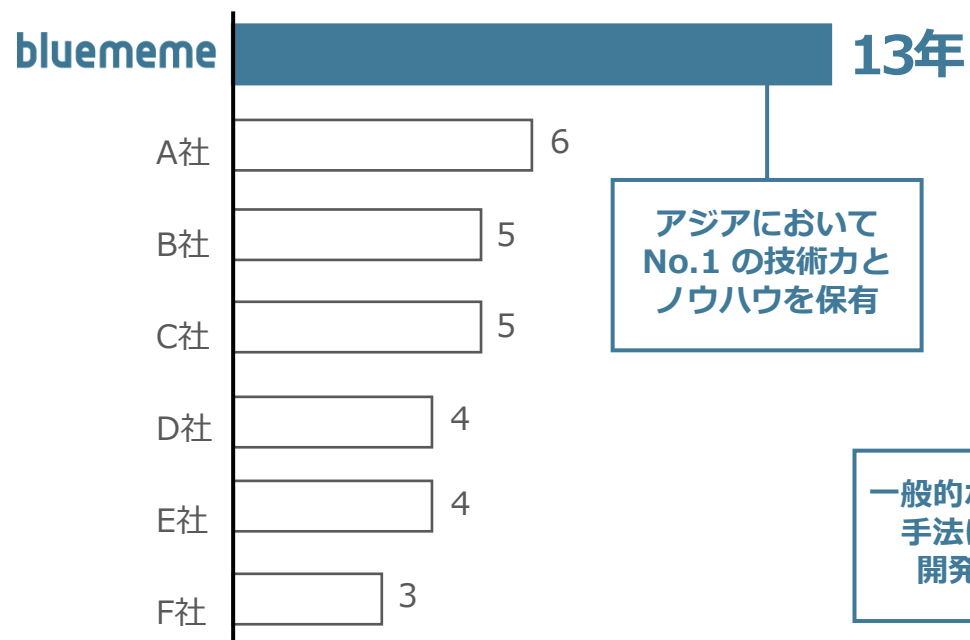
顧客満足度の向上と
ビジネス価値の創出への貢献



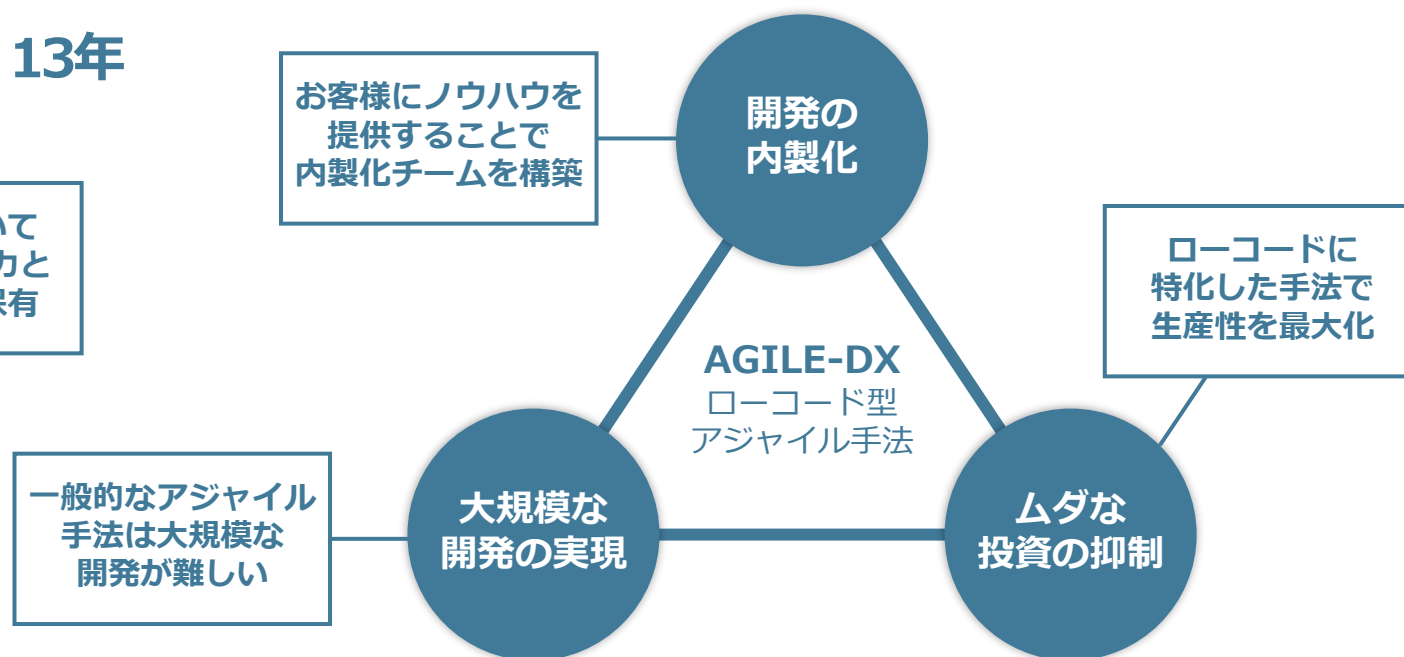
ローコード開発市場の参入障壁

- BlueMemeはOutSystemsと呼ばれるローコード技術を日本国内で初めて導入し、大規模システム向けのローコード市場をけん引
- ローコード型アジャイル手法は、一般的なアジャイル手法では難しい大規模システムの開発やシステム開発の内製化を実現

国内におけるOutSystems正規代理店の実績



BlueMeme独自の
ローコード型アジャイル手法



4

事業拡大に向けた戦略

bluememe

BlueMemeのローコード事業の顕在化しているニーズの中での注力領域

- BlueMemeのローコード事業は、ライセンスの値上げを受け、これまで顕在化していたニーズのうち、スモールスタートの案件は減少し、**全社・事業全体の開発基盤と位置付けた上でのモダナイゼーションのニーズが拡大**

OutSystems が活用されている領域

1

SAP の Side by Side 等、ERP周辺領域の開発基盤 としての活用

SAPの導入コストの低減、機能の柔軟性拡大が狙い

ERPを導入する
コンサルティング会社からの
安定的な案件流入領域

2

レガシーシステムのモダナイゼーション基盤 としての活用

維持が難しくなったレガシーシステムの業務も含めた新環境への移行

3

新規事業の早期立ち上げ に向けた **高速開発基盤** としての活用

アジャイル手法を用いた新規事業の立ち上げのITプラットフォームとしての活用

4

社内での IT内製化 に向けた開発基盤としての活用

市民開発ではなく、ITガバナンスの下での社内システムの内製化を行う基盤として活用

5

1 2 3 4 を含めた **全社 or 事業全体の開発基盤** としての活用

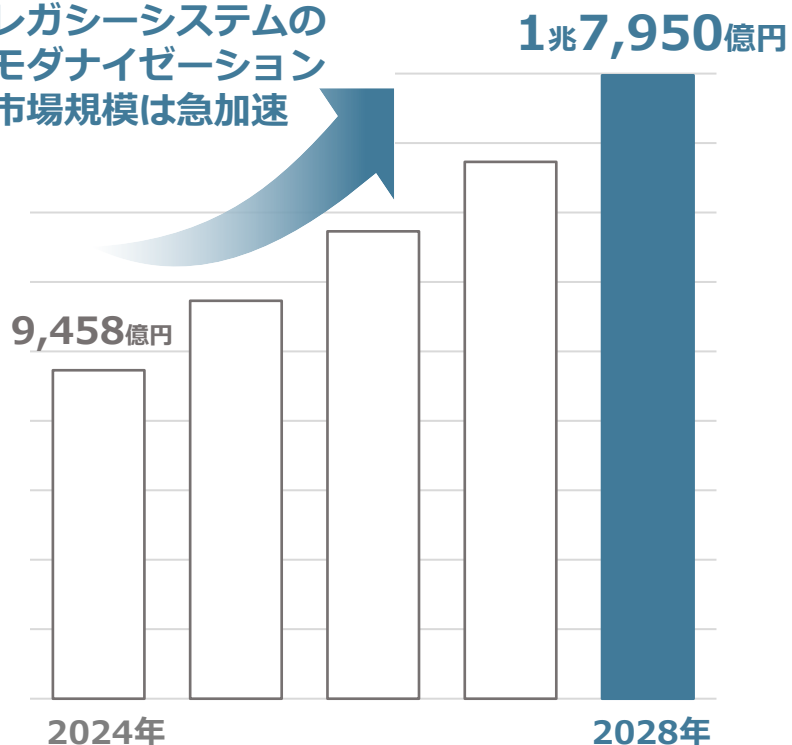
共通基盤化により、データ連携・機能共有等の実装上のメリットだけでなく、OutSystemsの投資効率も最大化

**BlueMemeが主導的に
成長・事業拡大に向けて
取り組む領域**

BlueMemeは、レガシーシステムのモダナイゼーション市場に注力

- 継続利用が難しくなるレガシーシステムが、今後、大量に発生。加えて、AIを活用した業務革新ニーズの高まりもあり、レガシーシステムの更新ニーズは大きく増大
- BlueMemeは、これまで取り組んできたアジャイル開発+ローコード基盤に加えて、開発自動化を実現するデジタルレイバーの活用拡大により、レガシーシステムのモダナイゼーション市場に注力

レガシーシステムの
モダナイゼーション
市場規模は急加速



出典：ミック経済研究所「レガシー＆オープンレガシーマイグレーション市場動向
2024年度版」より当社作成

市場
ニーズ

- 大量にシステム寿命の到来を迎えるレガシーシステム
- AIを活用した業務革新ニーズの高まり

当社
技術

アジャイル開発とローコード基盤に加えて
開発自動化を実現するデジタルレイバーの活用拡大

ター
ゲット
市場

中～大規模なレガシーシステムをターゲットとした
モダナイゼーション市場

レガシーシステムに対する企業の課題認識が顕在化

レガシーシステムが直面する問題

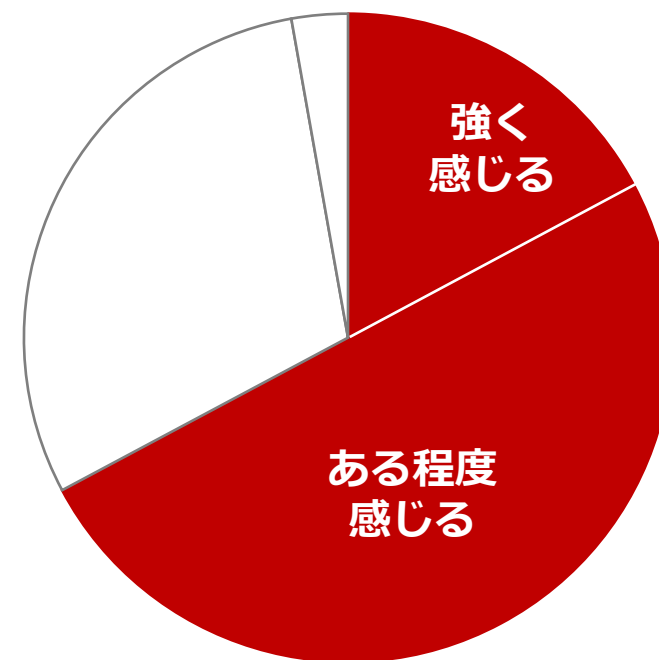
技術革新の進展により、古いソフトウェア・ハードウェアの継続利用が困難に

- 富士通のメインフレーム事業からの撤退
- Windows10のサポート終了

生成AIの普及と効果の顕在化により、レガシーシステムの存在が、業務革新の障害

- 海外での生成AI活用事例、効率化事例の出現により、日本国内でレガシーシステムの存在が原因で対応できない事が顕在化

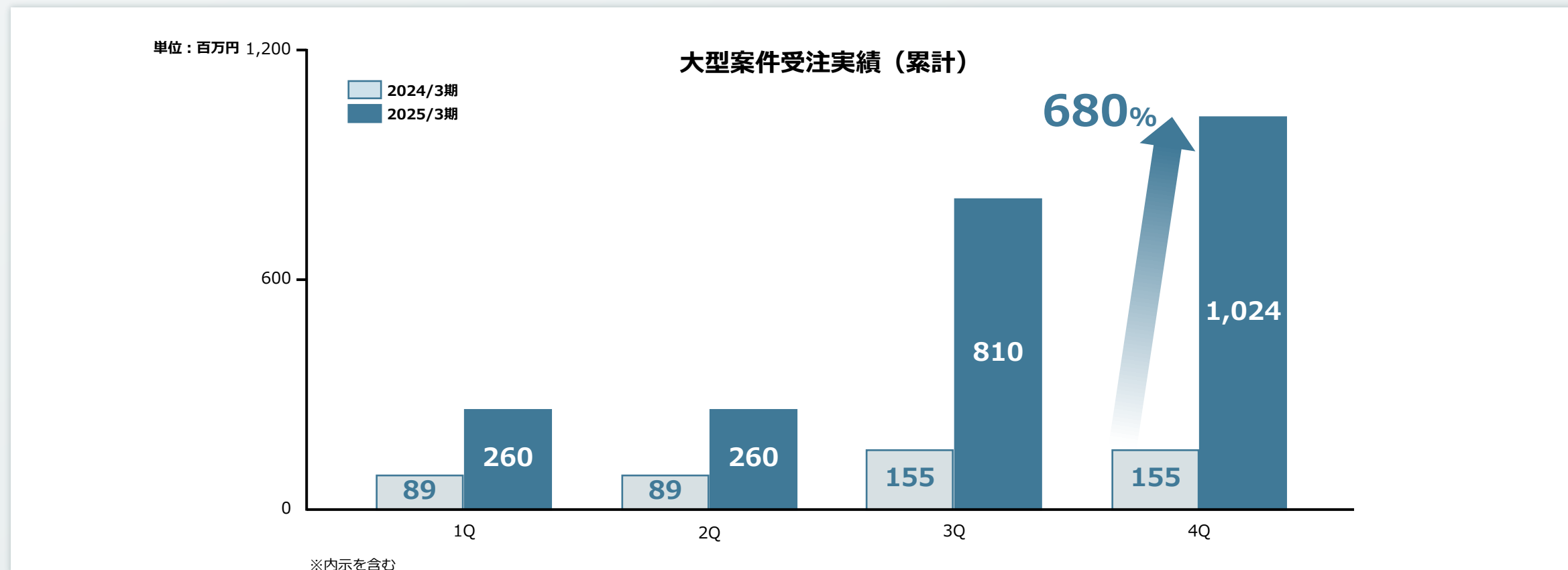
レガシーシステムがDXの足かせだと思う企業 **67%**



出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「デジタル化の進展に対する意識調査」

既に大企業のリモデリングの波に対応開始

- BlueMemeでは、2025年3月期におけるOutSystemsのライセンス価格上昇の影響を受ける中で、大企業向けの全社レベル・事業レベルでのローコード開発基盤の導入・内製化に向けた提案にシフト
- BlueMemeが受注するシステム開発支援の案件も大規模化してきており、2024年3月期の1.5億円から2025年3月期は10.2億円と680%※の成長



モダナイゼーション市場におけるBlueMemeの強み

- 大規模なレガシーシステムのモダナイゼーションは、これまでのスクラッチ開発では、高コストで長期間のプロジェクトとなり、完成時には、既に陳腐化していることも想定される
- BlueMemeが提供するアジャイル開発とローコード開発基盤の組み合わせでは、コスト・期間とも大幅に削減できるだけでなく、段階的にシステム更新を進めていくので、モダナイゼーション効果の出現が早い
- 加えて、デジタルレイバーによるローコード基盤上での開発自動化により、さらなるコスト・期間の削減が実現できる

従来の高コスト・長期間かかるモダナイゼーションプロジェクト

従来の課題

① 人材不足・納期確保

② 現行踏襲へのこだわり

③ 仕様のブラックボックス化・ソースコード解析の負荷

④ スモールスタートや移行影響度の想定が困難

当社の強み

ローコード基盤

アジャイル手法

+

デジタルレイバー

提供価値

① 少人数チームによる効率的開発

② アジャイル開発によるニーズのキャッチアップ

③ ローコードによるシステム構造の見える化

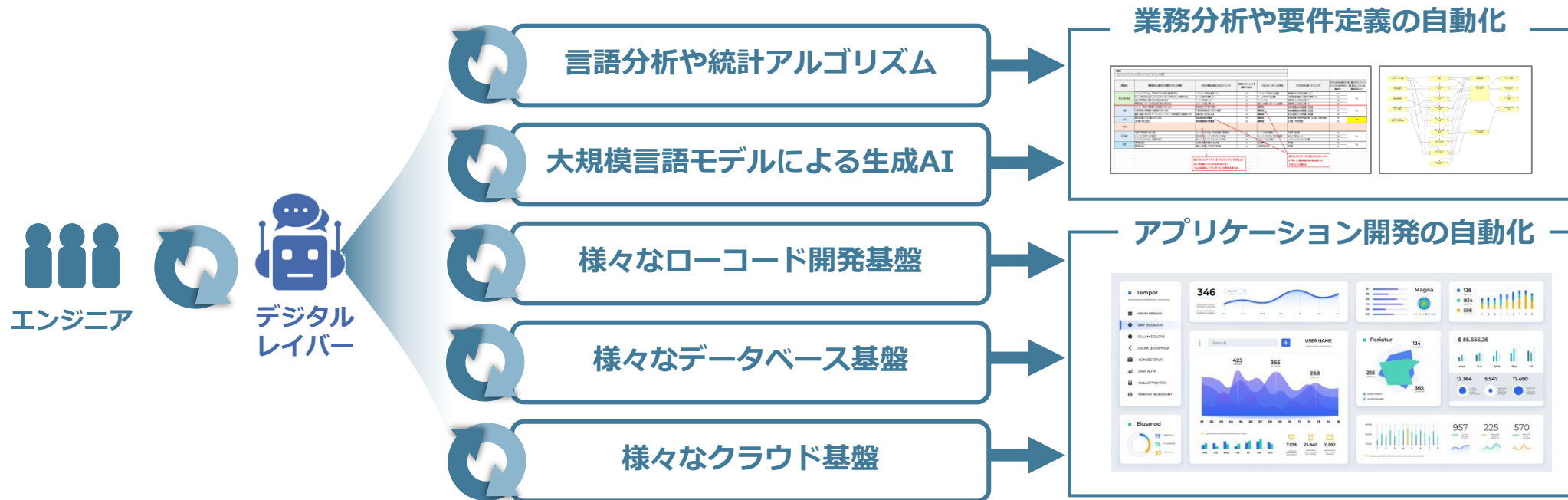
④ 期間短縮によるプロジェクト効果の早期出現

DXの価値を出現させるモダナイゼーションプロジェクト

BlueMemeが独自に開発を進めるデジタルレイバーの概要

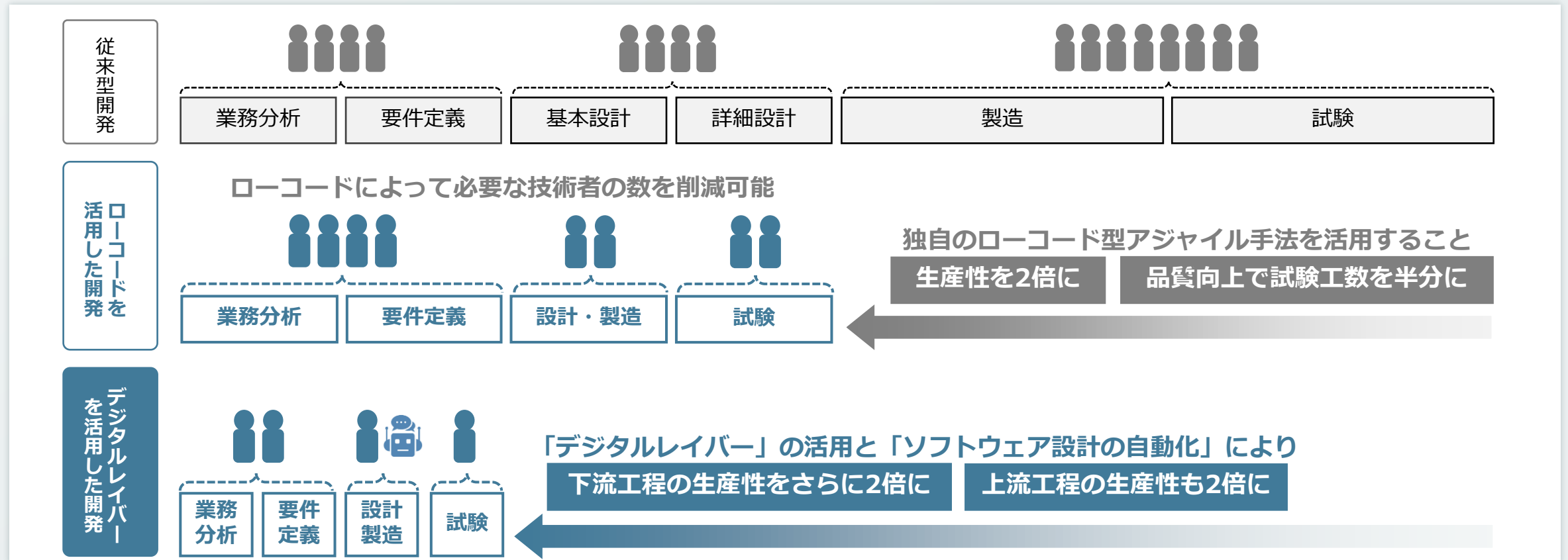
- BlueMemeのデジタルレイバーは技術者が生成AIやローコードを効率よく使うためのもの
- 技術者がAIやローコード技術を使うための学習コストを削減しつつ、システム開発の生産性を向上させることを目的とする
- アプリケーション開発の自動化だけでなく、業務分析や要件定義といった上流工程の自動化にも寄与する

デジタルレイバーが技術者の代わりに様々な生成AIやローコード技術を使用してシステム開発を支援する



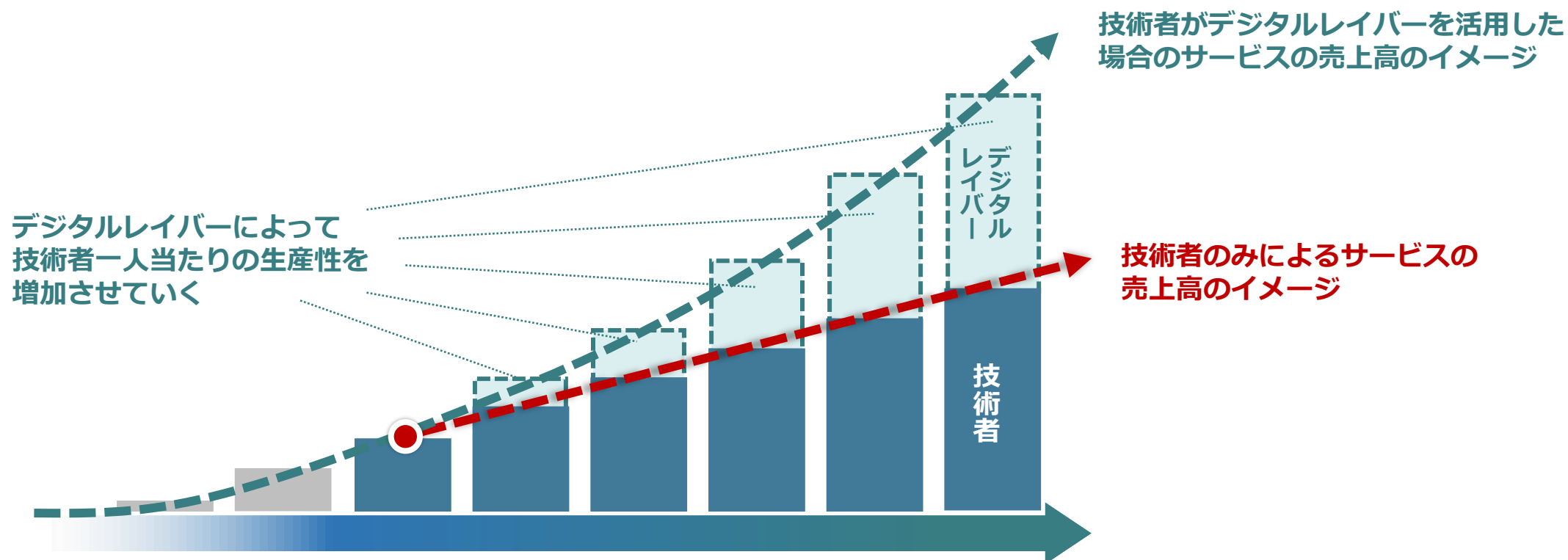
開發生産性を大幅に向上させるデジタルレイバーの価値

- デジタルレイバーによりアプリケーションの設計及び開発が自動化され、一般的なローコード開発の2倍の開發生産性が実現可能
- 下流工程だけでなく、業務分析や要件定義といった上流工程の生産性も大幅に向上
- 作業効率を高めることで大幅に技術者を増やすことなく低コストで高品質、大規模なシステム開発が可能に



デジタルレイバー活用による売上拡大と収益性向上

- 開発サービスの売上を向上させるため「技術者の数」と「技術者一人当たりの生産性」を増加させる必要がある
- デジタルレイバーによって「技術者一人当たりの生産性」を倍増させることで、売上の拡大と収益性の向上が両立可能に

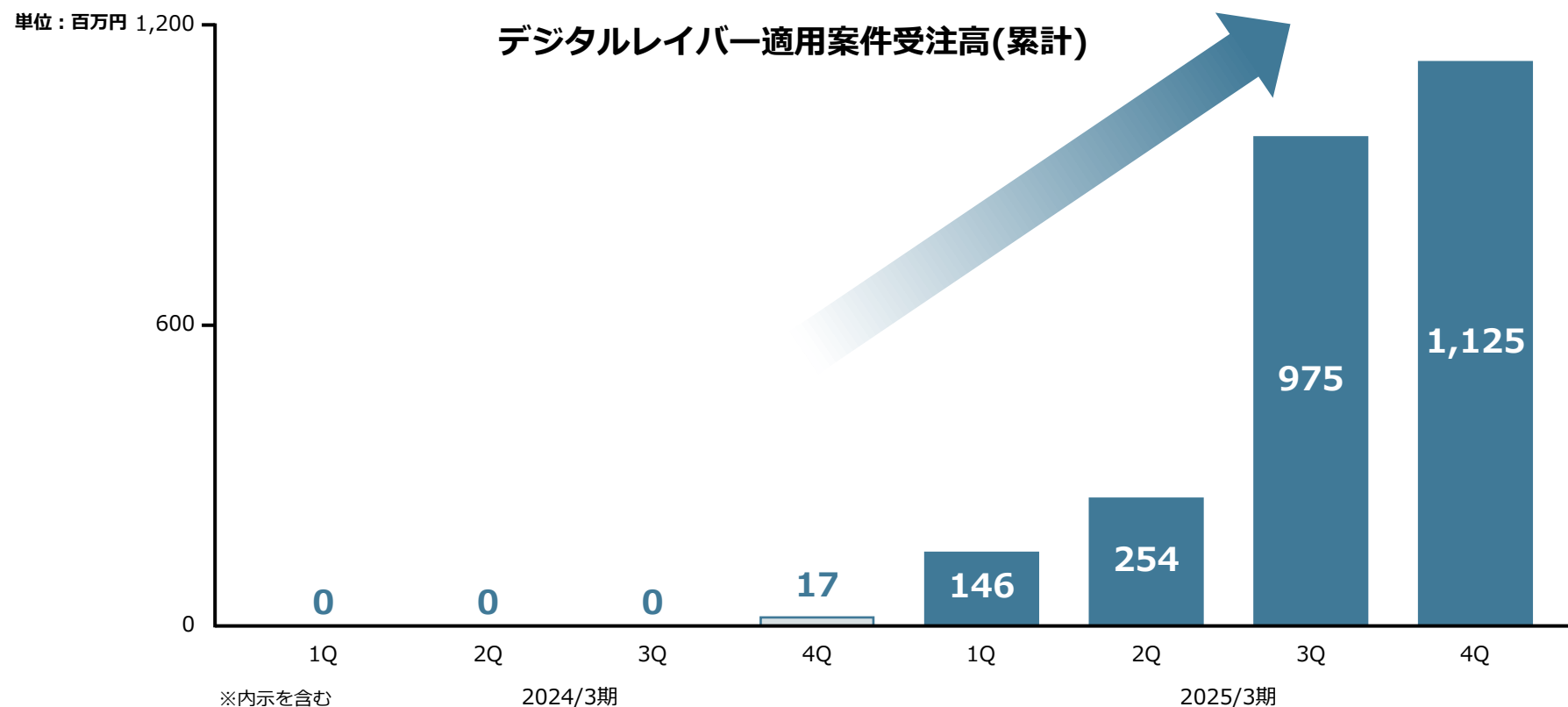


※事業の成長率は、デジタルレイバーやAIの導入により従来の想定とは異なる成長率になると想定

※少なくとも国内のローコード・ノーコード開発市場については、2030年までに現在の8倍以上の規模になると想定

デジタルレイバーの実案件適用状況

- デジタルレイバーの開発は、順次、進めている。多くの案件に適用することで、デジタルレイバーの進化を図るフェーズに入っている。
- また、案件に適用することで、デジタルレイバーがもたらす開発自動化の効果を確認するフェーズに入っている。
- 現状、適用案件は順調に増加しており、2025年3月期の適用案件受注高は累計で11億円※を突破



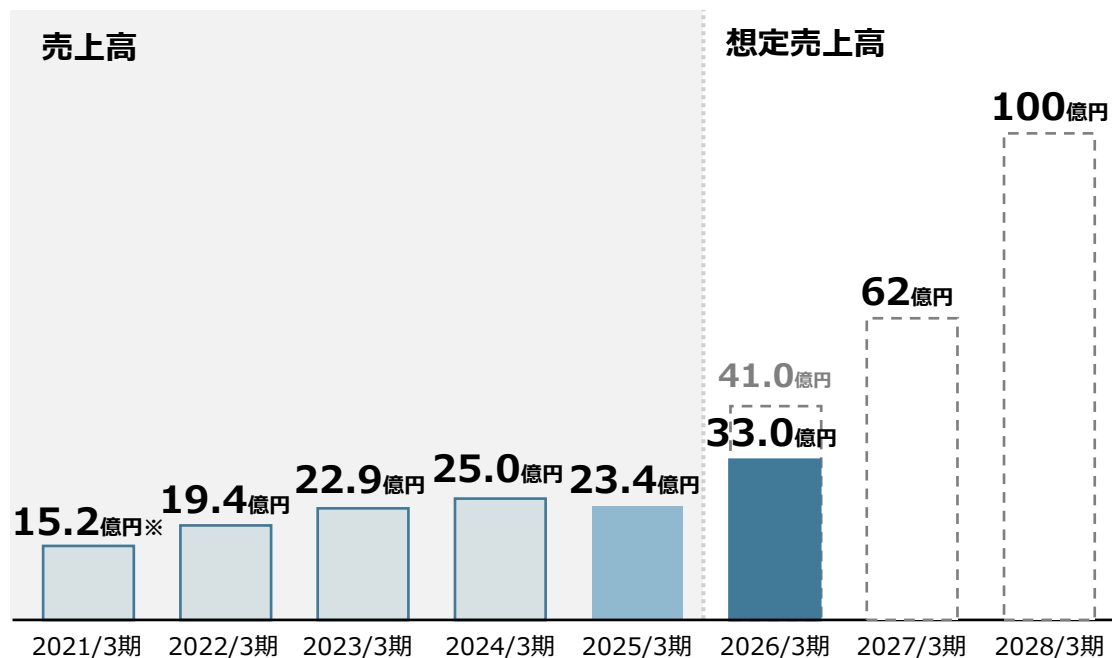
5

今後の事業計画

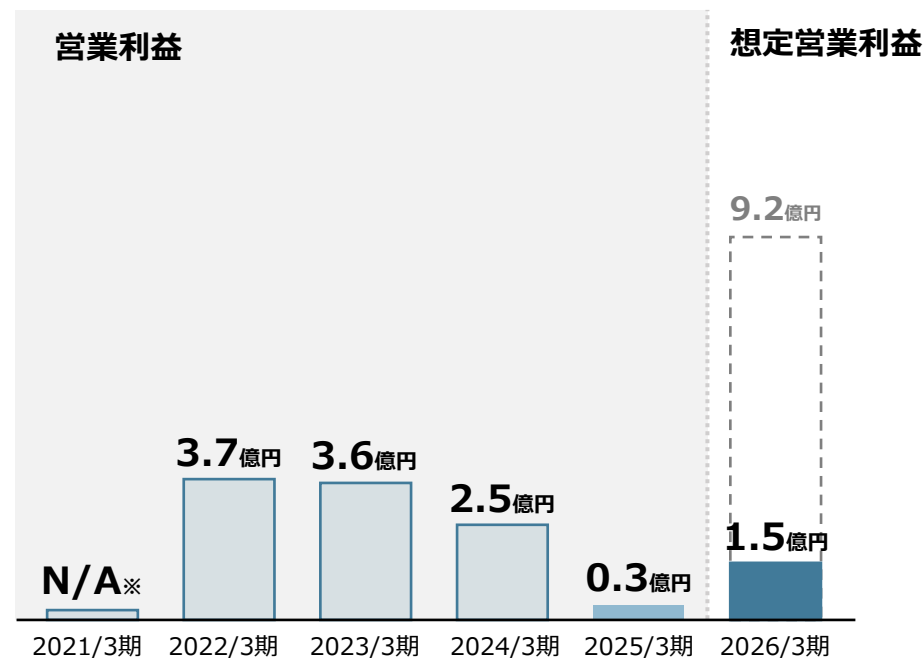
bluememe

当事業年度の状況と今後の見通し

- 2025年3月期において、サービス案件の提案時期が遅れた影響が残り、2026年3月期の売上高は中期経営計画を下回る見通し
- 売上高が計画値を下回ることに加え、採用やトレーニングなどの人的投資、デジタルレイバーの研究開発、M&Aなどの戦略的投資を継続的に実施予定であることから、利益についても中期経営計画を下回る見通し
- グローブ市場の上場維持基準見直しをはじめ市場環境の変化をふまえ、2026年3月期下期に中期経営計画の見直しを予定



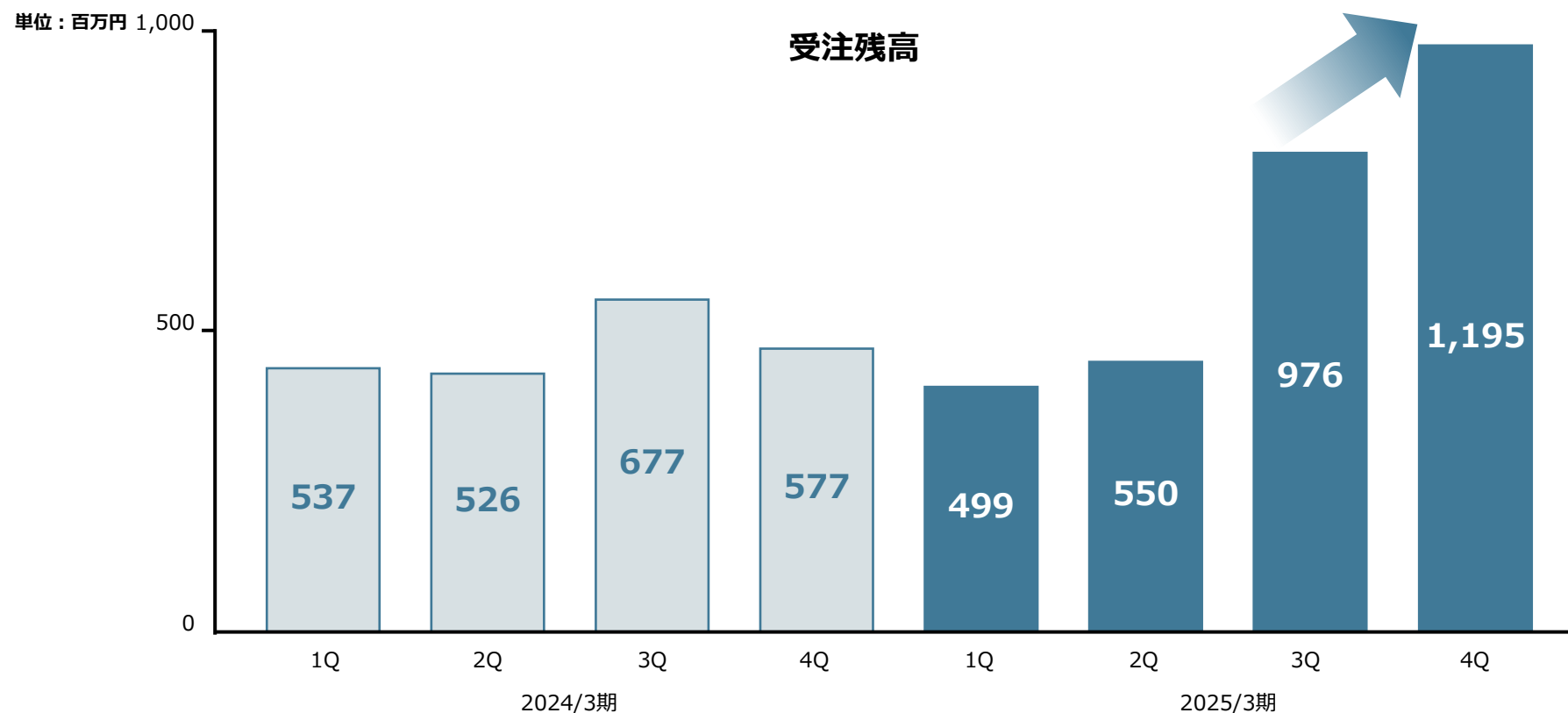
※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の売上高は監査法人のレビューを受けていないため参考値



※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の売上高は監査法人のレビューを受けていないため参考値

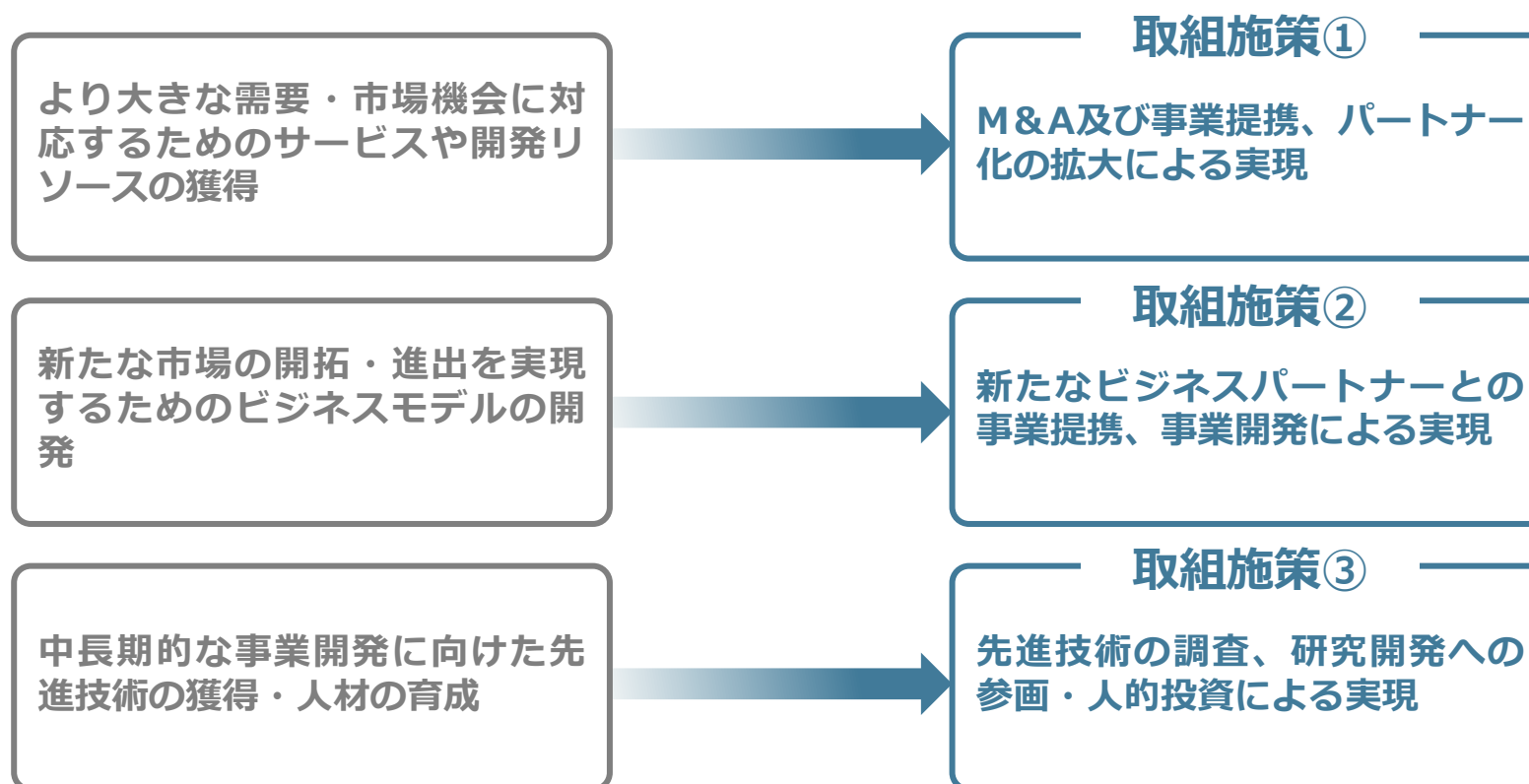
案件受注トレンド

- 大企業による需要の取り込みが功を奏し、複数の大型案件を受注したことで、直近、対前年同期比で207%※と伸長
- 引き合いは依然強く、大企業のレガシーシステムのモダナイゼーション需要をターゲットとする事で、堅調な業績拡大を想定
- デジタルレイバーの開発・実案件への適用、ソリューションパートナー拡大等を進めることで、オーガニックな成長トレンドを構築



BlueMemeの非連続な成長に向けた施策

- BlueMemeでは、ローコード事業のオーガニックな成長拡大への取り組みに加えて、非連続でノン・オーガニックな成長を加えるべく、下記の視点で、M&Aや投資、事業提携、研究開発等を推進・拡大予定



6

取組施策

bluememe

取組施策① マイクロコート株式会社の株式取得

- 福岡を拠点に地域密着型でデジタルトランスフォーメーション（DX）推進に注力するマイクロコートとの戦略的提携を正式に決定
- この提携により、収益力の更なる強化を図り、事業エリアの拡大に加え、九州地域におけるIT人材の育成に一層の力を注ぐ
- 両社の協力を通じて、地域企業のDXを支援し、次世代の技術者育成と持続可能な成長の基盤を確立

グループ化のメリットと今後の取り組み

- 開発リソースの強化による収益力の向上
 - 開発リソースを統合することで、既存案件への迅速な対応や新規案件の受注拡大が可能
 - 安定的かつ持続的な収益基盤を築き事業成長を実現
- 事業エリアの強化による地域密着型の迅速な対応

マイクロコートの地元企業との関係性や業界理解を活用することで、地域特有の課題解決に貢献
- 人材採用・育成によるエンジニアリソースの拡大とサービス品質向上

当社が持つノウハウを共有することで、教育体制を強化し、即戦力となるエンジニアをより多く育成



取組施策② 合併会社 株式会社アルターデザインコンサルティング設立

- 2025年6月、生成AIとローコードの進化に対応し上流工程を担う合併会社「株式会社アルターデザインコンサルティング」を設立
- 合併相手は株式会社ハイ・アベイラビリティ・システムズ、株式会社サーバーワークス・キャピタル、リックソフト株式会社の3社
- 各社連携による顧客網拡大・人材活用・ノウハウ連携による新事業を展開し、グループ収益の多角化と持続的成長を目指す

会社概要

名称	株式会社アルターデザインコンサルティング
所在地	東京都港区芝浦1-2-3
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 森田 孝一
事業内容	ローコード事業、システムインテグレーション事業
資本金	60百万円
設立日	2025年6月
決算期	3月
株主及び株主比率	株式会社BlueMeme 57% 株式会社ハイ・アベイラビリティ・システムズ 33% 株式会社サーバーワークス・キャピタル 5% リックソフト株式会社 5%

事業内容詳細

1. 人間中心の次世代業務システム開発

ノーコードやローコードなど最新技術を活用し、「使う人」を中心に据えた直感的で創造性を刺激する業務システム・ワークフローを構築。

2. AIによる意思決定支援と事業変革支援

企業のデータ資産を活用し、未来予測や需要分析など戦略的な意思決定を加速させるAI導入を支援。

3. 自律型・共創型の組織設計支援

分業・協業をテクノロジーで再定義し、個人の自律とチームの共創を両立させる柔軟な組織体制を実現。

4. 地域格差の解消を目指したデジタル支援

地方企業・自治体に向けて、ノーコードツールやクラウドAIの導入支援、DX人材の育成など地域に根差したデジタル変革を推進。

取組施策③ 九州大学との共同研究「スペクトル解析技術」国際学術誌掲載予定

- 2023年より産学連携を進める九州大学との共同研究において、同大生体防御医学研究所 藤田アンドレ教授グループが、複雑なネットワーク構造の違いをスペクトル解析で精緻に可視化する革新的手法「スペクトル解析技術※¹」を開発
- 本成果は2025年6～7月に国際学術誌※²に掲載予定。複雑なシステム構造の微細な差異を精緻に把握可能な革新的な手法として高く評価

本技術での実現が期待されることと主な応用例

製薬分野

新薬候補分子の効率的なスクリーニング：

同じ分子式を持つ異性体や、類似化合物のわずかな構造差をスペクトル解析で識別し、化合物選別の精度向上と新薬開発への貢献が期待される。

サイバーセキュリティ

金融取引などにおけるネットワークの高精度な異常検知：

ネットワーク通信やアクセス履歴の構造変化をスペクトルの変化として捉え、異常挙動や不正アクセスの早期発見が可能となる見込み。

本技術と量子コンピュータの連携

- ネットワーク解析には非常に多くの計算が必要で、大規模かつ高次元のデータでは従来のコンピュータの処理能力に限界がある。
- この限界を突破するために、量子コンピュータの高い並列処理能力と新しいアルゴリズムが重要となる。
- 例えば、数百万規模の遺伝子ネットワークや都市全体の交通流の変化をリアルタイムで解析する場合、量子コンピュータの活用により、解析精度を保ちつつ大幅な高速化が期待できる。
- 将来的には、本研究で開発したスペクトル解析技術と量子AIを組み合わせることで、これまで難しかった大規模かつ複雑なネットワークの解析が可能になる可能性がある。

※¹ 「頂点ごとのグラフのスペクトル密度分解とその応用」 DOI : <https://www.doi.org/10.1093/comnet/cnaf013> (公開日未定)

※² Journal of Complex Networks: 発行元：オックスフォード大学出版局（Oxford University Press） Webページ：<https://academic.oup.com/comnet>

7

リスク情報

bluememe

認識する主要なリスク及びリスク対応策

	主要なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	対応策
経済市況	企業のIT投資が景気を理由に悪化する可能性がある	中	不明	大	⇒ ライセンスの長期契約や開発パートナーを活用した変動費化
競合	同様のソリューションを提供する競合企業が存在する	中	中長期	中	⇒ AGILE-DX、開発ノウハウの蓄積による差別化
人材	開発者人材の不足、サービス提供機会の損失	中	中長期	中	⇒ 人材登用と教育制度の充実、人事制度の構築や労働環境の整備
技術革新	技術やノウハウ等の陳腐化	中	中長期	中	⇒ 独自の開発手法、次世代技術や方法論の研究など
依存	OutSystemsソフトウェアへの依存	中	不明	大	⇒ 製品を活用したプロフェッショナルサービスの強化

* 記載以外のリスクについては、「第19期 有価証券報告書」の記載を参照

免責事項

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、本資料の日付時点において当社グループが入手可能な情報に基づき、当社グループの判断及び仮定を含めて作成されております。

これら将来予想に関する記述には、当社グループの事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示された予想とは異なる可能性があります。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2026年6月を予定しております。