



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ビーブレイクシステムズ  
(東証グロース：3986)

2025年9月

1 ビジネスモデル

2 市場環境

3 競争力の源泉

4 事業計画

5 会社概要

6 リスク情報

1

# ビジネスモデル

- 当社の事業セグメントは、

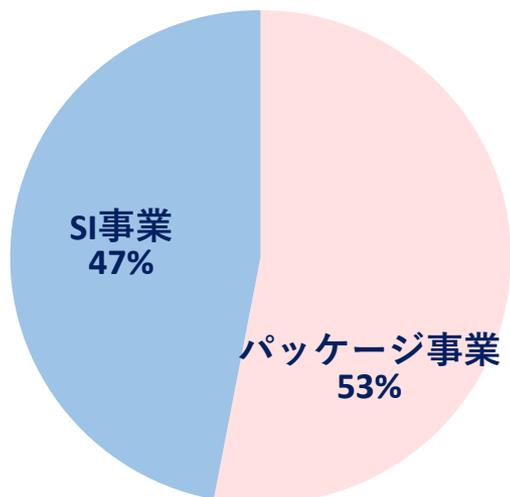
パッケージ事業

と

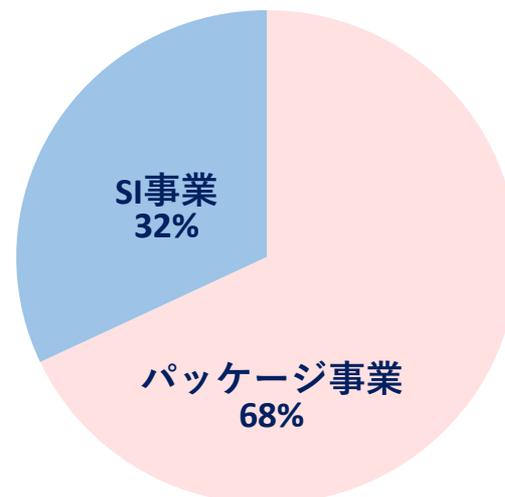
システムインテグレーション事業

- 2025年6月期における売上・利益の構成比率は以下の通り

セグメント別売上高



セグメント別利益



# ビジネスモデル：両事業の特徴

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
727百万円（53%）	売上高	651百万円（47%）
323百万円（68%）	利益	154百万円（32%）
44.4%	利益率	23.7%
69名	配置人員数*	53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
「重点事業」 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）

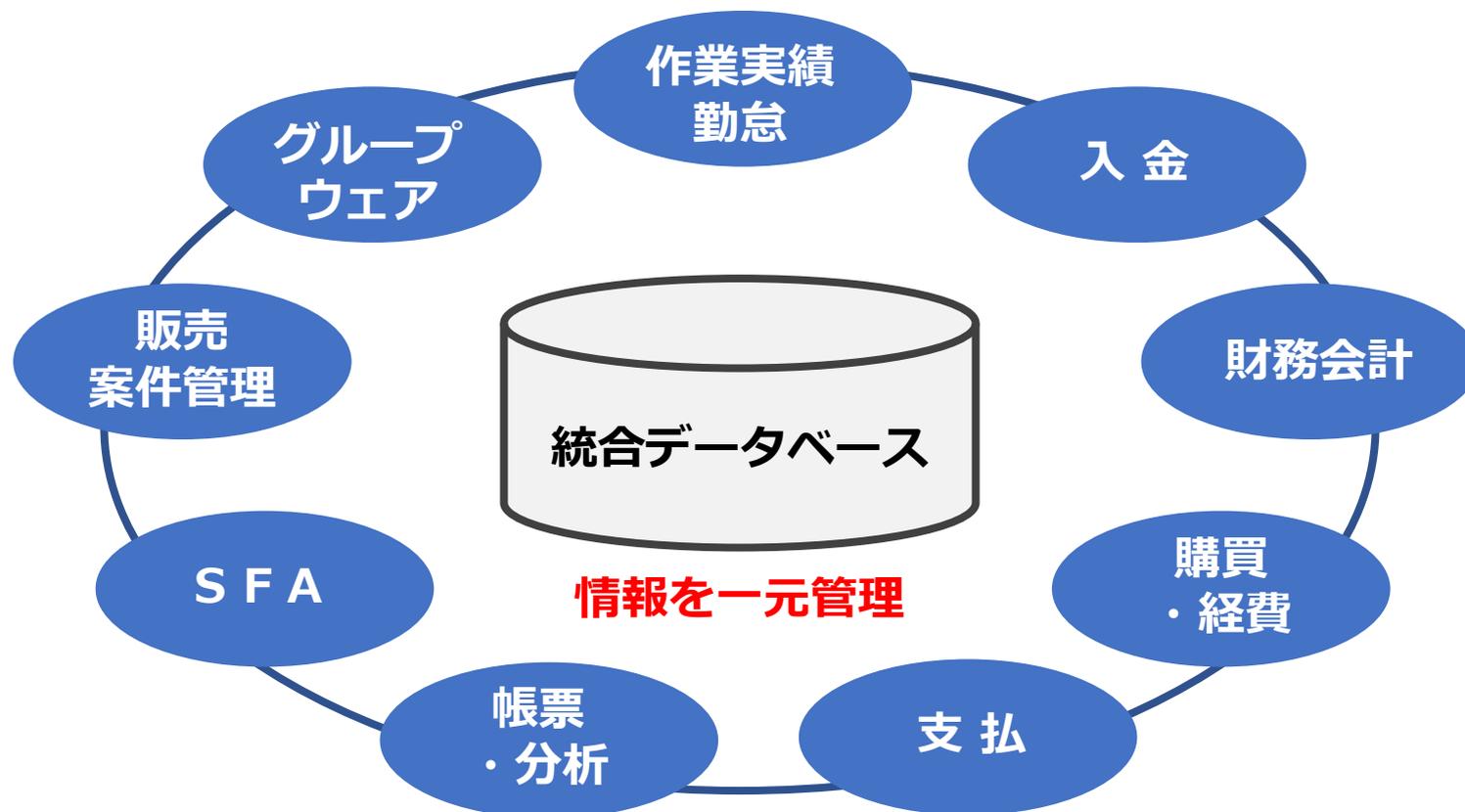
\*配置人員数は2025年6月末時点、その他は2025/6期実績

## ■ 2つの事業に取り組む理由

- 2つの事業を実施することで、**パッケージ開発の繁閑**による人員余剰or不足を**自社内のリソースで調整**し、また、景気変動による影響を極小化し、**安定した売上を計上**することが可能
- システムインテグレーション事業で多様な技術要素に触れることにより、技術的なノウハウを収集し、**自社の技術力アップ**に貢献している

# ビジネスモデル：「ERP」とは

ERP = Enterprise Resource Planning の略語  
日本語では、**統合型基幹業務パッケージソフトウェア**



サービス業の生産性向上や**働き方改革**に貢献

## ・クラウドERP **MAEYES** (エムエーアイズ)の特長

- ✓「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**
- ✓サービス業の業務全般をサポートする**豊富な標準機能**を用意
- ✓「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**パラメータ設定**等による「**セミオーダー**」で対応
- ✓「**一括導入版**」と「**SaaS版**」を選択することが可能



**業務とマッチした満足度の高いシステム**

結局のところ **MAEYES** で何ができるのか？

- ① プロジェクトの収支・予実の正確な把握
- ② 経営判断に必要な情報のスピーディーな把握
- ③ 月次決算の早期化
- ④ 詳細なプロジェクト原価管理
- ⑤ 内部統制への対応を強化
- ⑥ 業務の効率化
- ⑦ 業務システムにかかるコストの低減
- ⑧ 将来的な売上・利益の見通しの把握



企業の課題を的確に解決！

## • **MAEYES** 「一括導入版」 「SaaS版」とは

### 一括導入版

- ・ユーザー環境にインストールして利用  
ホスティングによるクラウド利用も可能
- ・導入/保守費用は、開発規模に依存

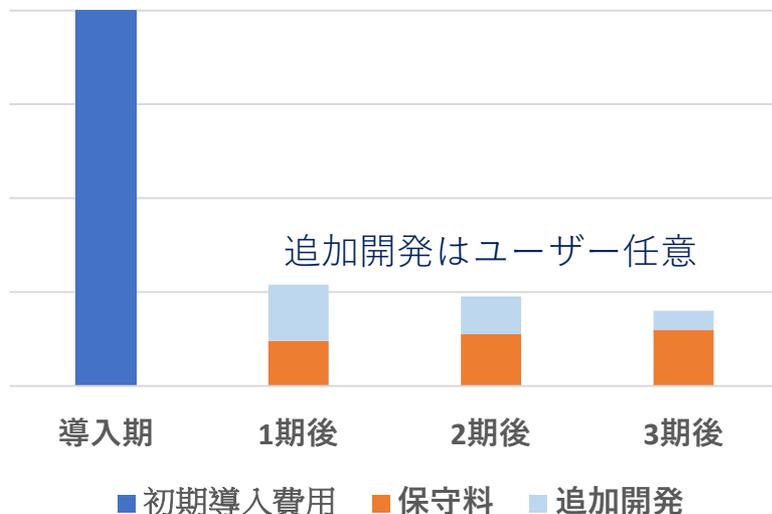
### SaaS版

カスタマイズ有 → SaaS+ / 無 → ノンカスタム

- ・必要な機能のみを月額料金制で利用  
クラウド環境にて利用
- ・利用料は、利用する機能と人数に依存

一括導入版の売上計上のイメージ

初期費用は標準的規模で1000～3000万円



SaaS版の売上計上のイメージ

初期費用はゼロのケースもあり





ラインナップ

と

対象業種

プロジェクト型企業向け

プロジェクト管理機能を中心に、  
業務に必要な機能を装備

システム開発

インターネット

コンサル

広告業向け

広告業界特有の  
一連の業務の  
情報を一元管理

広告

派遣業向け

派遣スタッフの  
スキル情報等派  
遣管理に必要な  
情報を一元管理

派遣

## 売上の構成

売上区分		説明
一括版	初期導入費用 【フロー型】	1件あたり1000～3000万円が中心 景気変動による影響を最も受けやすい
	保守料 【ストック型】	1社あたり金額は初期導入費用に連動 利用社数の増加に伴い漸増中
SaaS版	初期導入費用 【フロー型】	ノンカスタマイズ版の普及に伴い一時期減少するも、 導入サポートパックの提供開始により再度増加傾向
	利用料 【ストック型】	1社あたり金額は、利用する機能数及び利用者数に連動 利用社数の増加に伴い漸増中
共通	リピート受注 【ストック型】	1件あたり受注額は、開発規模及び作業量に連動 売上高は一定水準を每期維持

- 【ストック型】売上が占める割合は、新規受注の多寡によって変動するが、2018/6期～2025/6期の8期中においては、**53%～84%**
- また、主に**一括版の保守料の積み上げ**により、2025/6期は2018/6期に比べ、**約75%増加**

## ① 常駐開発

- ✓ システムインテグレーション事業の売上の大半を占める
- ✓ 当社やシステムインテグレーターが受託した開発案件に、当社の技術者及び契約するパートナー・フリーランスが参画し、基本的に顧客企業先に常駐して顧客システムの開発を行う
- ✓ 常駐する技術者のスキル・経験年数等によって月額単価が決定
- ✓ 契約は1ヶ月単位で、月間稼働時間によって請求額が変動するものが多い
- ✓ 契約形態は委任が中心だが、システムインテグレーター経由で受託開発を請け負うことや、社員の人材派遣を行うこともある
- ✓ 請け負った開発をビジネスパートナーに委託することもある

## ② 関連商材販売

- ✓ ERPに連携可能な他社ソフトウェアの販売
- ✓ 売上と仕入を計上する方式と、手数料のみ計上する方式がある
- ✓ 自社パッケージとセットで販売するケースと、他社ソフトウェアのみ販売するケースがある

### ● 取扱い製品

#### RPA・AI



#### ID管理



#### 財務会計



#### 証憑管理



## ③ Humalance

- ✓ フリーランス向けの案件紹介サイト
- ✓ 登録したフリーランスに対し、当社が信頼関係を築いている多くの取引先から紹介された良質の常駐案件を紹介
- ✓ 成約した場合、当社は売上高と外注費を計上
- ✓ 2020年6月期の本格稼働以降、順調に登録者数・成約件数を伸ばしており、システムインテグレーション事業の売上増に大きく貢献
- ✓ 2021年2月に有料職業紹介事業の許可を取得し、フリーランスと求人企業のさらなるニーズに対応



## ④ その他

- ✓ ExCellaサポートサービス
- ✓ 技術執筆 など



ExCella：当社が開発したJavaとExcelの互換性を高めるオープンソースの部品群/帳票ツール

当社が製作するものはソフトウェアであり、工場や**大規模な設備を必要としない**ことから、**費用の大半は**両事業共通して**人件費関連**（ここでは外注人件費を含む）

2025年6月期損益計算書

(百万円)

売上高	1,378
売上原価	734
売上総利益	644
販売費及び一般管理費	534
営業利益	110

- 2025年6月期の売上原価（734百万円）のうち、**約93%**（676百万円）が**人件費関連**

- 同期の販売費及び一般管理費（534百万円）のうち、**約79%**（420百万円）が**人件費関連**（研究開発費含む）

- 人件費関連以外の主な費用は、販売促進費（約7%）、支払報酬（約3%）など

2

## 市場環境

- スウェーデン、ウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が2004年に提唱。定義は、「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させること」



- 日本政府においても**経済産業省がDX室**を立ち上げるなど積極的に推進中。

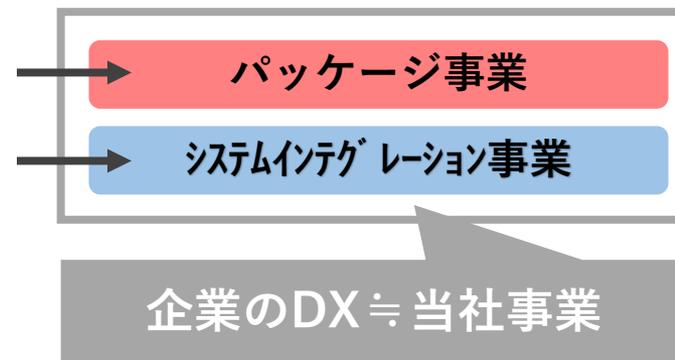
- 経済産業省によるDXの定義：**

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、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立**すること

- DXとビブレイクシステムズ：**

企業の**業務効率化による競争優位性確立**

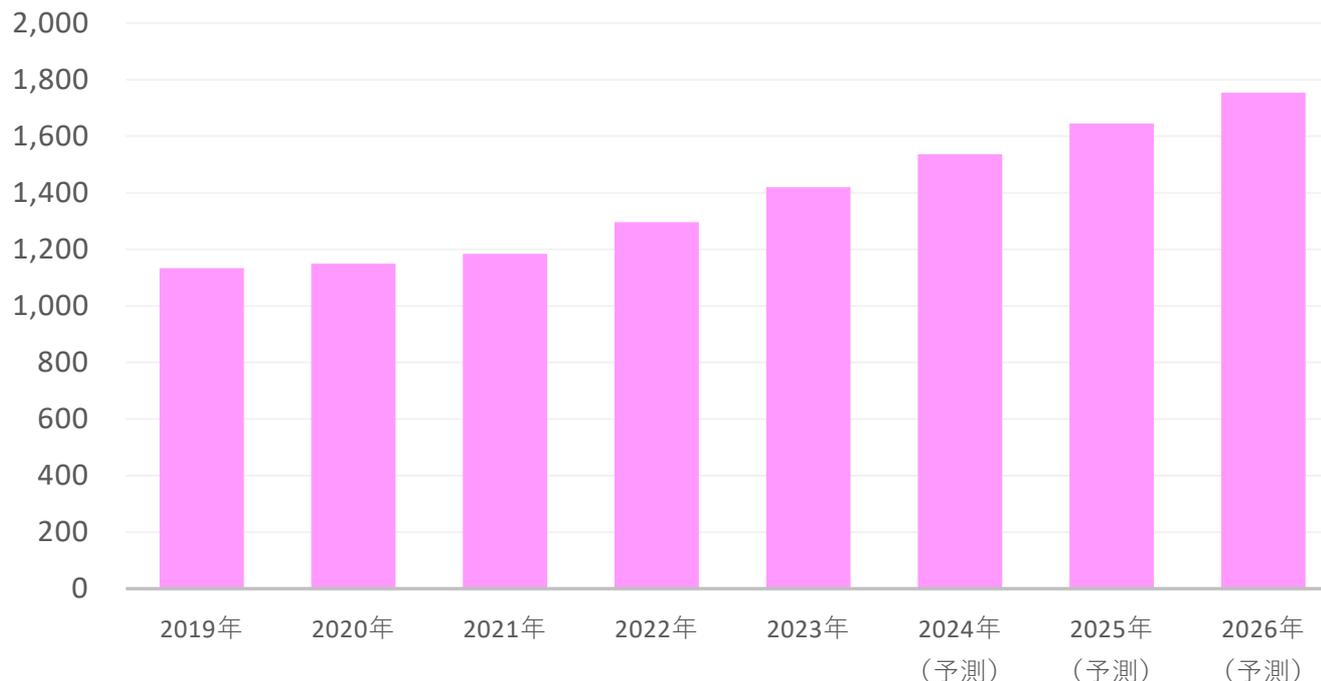
ITによる企業の**業務変革**のサポート



# 市場環境：国内ERPライセンス売上高

レガシーシステムのリプレイス、DXを契機とする案件は増加基調にあり、また、オンラインだけでなくリアルでも販促活動を行えるようになったことなどから、市場は引き続き順当に成長すると予想されている。昨今はFit to Standardの概念（業務をシステムに合わせて導入する手法）が広まりつつある。ERPパッケージライセンスのクラウド化の進展が依然として続いている。

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（2024年）」（2024/10/18）

- **MAEYES** は「ERPの導入が難しい」と言われてきたサービス業向けのERPであり、中でも **労働集約型・プロジェクト型の業種に特化**したニッチなパッケージ
- ニッチゆえに、市場規模も限られるが、競合も多くない
- 現在の主要ターゲットは5業種

システム開発

インターネット

コンサル

広告

派遣

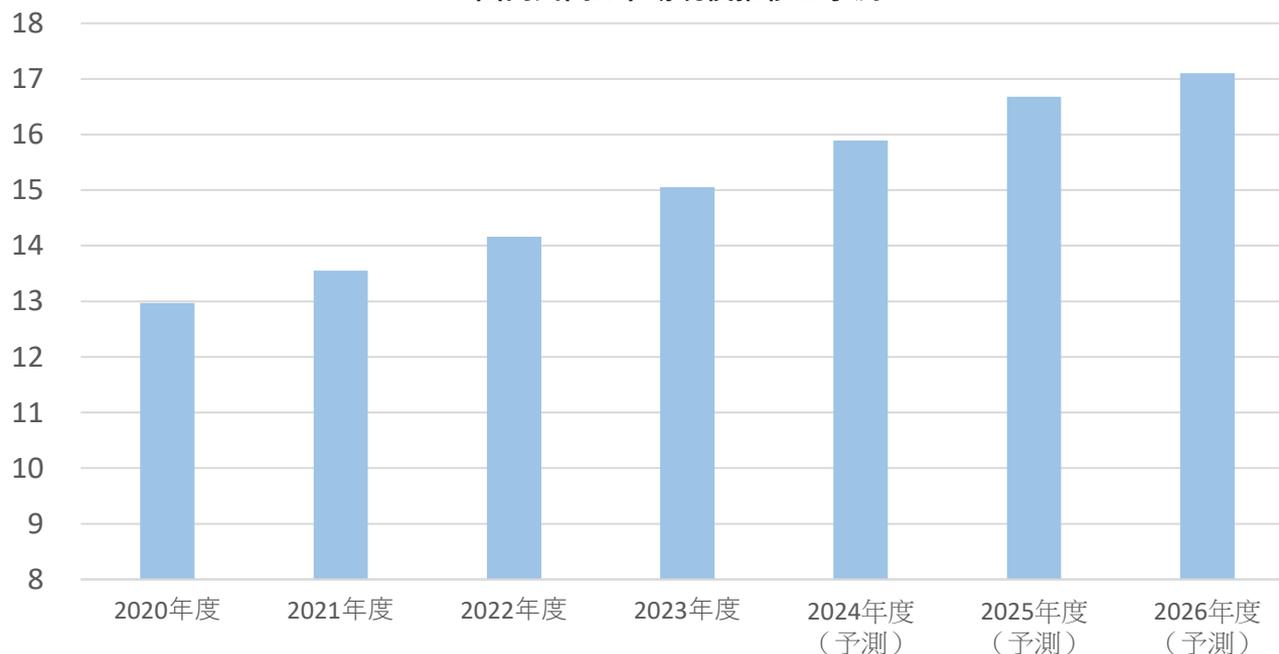
- 上記5業種のうち従業員数**100名以上**の企業数は約**4,300社\***あり、一定期間毎のシステム更新需要も考慮すると、まだ**十分な開拓余力**がある

\*「令和3年経済センサス-活動調査」（総務省統計局）

国内民間企業のIT市場規模は、基幹システムやサーバーのリプレイス・クラウド移行や、法改正対応等を含むデジタル化推進により**企業のIT投資は増加**しており、**2024年度以降も**、大企業を中心に攻めのDXが実践的な段階に入り、**支出が増加する**と予想されている。

単位：兆円

国内民間IT市場規模推移と予測



出展：株式会社矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査を実施（2024年）」（2024/11/21）

## ① パッケージ事業

- 「ERPの導入が難しい」と言われ、汎用パッケージの少ないサービス業の中でも“労働集約型・プロジェクト型”の業種に特化しており、**競合するパッケージ**を持つベンダーは**限られる**
- 知名度やブランド力を有する競合先に対しては、**機能・価格面**に加え、パラメータ設定等を用いたセミオーダーによる**要望の実現度**で対抗可能
- 価格面で劣位に立つ場合でも、セミオーダーによる**要望の実現度**で十分に対抗可能

## ② システムインテグレーション事業

- 本事業では、これまでの営業活動においては案件によって受発注の立場が入れ替わることも頻繁にあり、現状の当社の立ち位置では明確な競合は存在しない。

3

# 競争力の源泉

## クラウドERP **MAEYES** の特徴（一部再掲）

- 製造業に比べ業務フローが多岐にわたる為に「ERPの導入が難しい」とされており、汎用パッケージの少ないサービス業向けに特化
- サービス業の中でも「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
- これらの特定業種向けに10年以上提供してきたノウハウの蓄積により、様々な提案・アドバイスが可能
- それでもカバーしきれないユーザー固有の仕様・要望には**セミオーダー**（次頁）で対応可能（汎用パッケージでは対応してくれないことも多い）

特定の業種の要望にマッチした  
満足度の高いシステム



## MAEYESの「セミオーダー」とは

### 従来型導入手法のメリット／デメリット

	【スクラッチ開発】 自社の業務に合わせて 1からシステムを構築	【パッケージ購入】 パッケージ化された ソフトウェアを購入
◎メリット	自社の業務に合わせたシステムを構築できる	多くの企業に必要な機能が予め搭載されている スクラッチ開発より費用が安い
×デメリット	開発期間が長い 費用が高い	自社の業務に合わない部分がある可能性あり、それをカスタマイズするとかえって高コストになる可能性がある



## ① 契約形態

### 一括導入

顧客指定サーバーにインストール（所有権が移転）  
ユーザー数が増加しても料金が変わらない

or

### SaaS

当社サーバーにアクセス権を設定して利用  
初期費用を抑えることが可能

## ② 導入形態

### セミオーダー導入

標準機能に合わない顧客固有の要件をパラメータ設定や必要な場合に一部カスタマイズを行うことで顧客の業務フローに完全にマッチさせることが可能

or

### ノンカスタマイズ・ユーザ導入

当社が用意する豊富な標準機能をベースにパラメータ設定のみでユーザ主導で導入  
短期での利用開始が可能

## ③ 提供形態

プライベートクラウド

or

パブリッククラウド

# 競争力の源泉：ERP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を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



# 競争力の源泉：導入実績

- 事業の拡張フェーズからから優位性を持っていたカテゴリー
  - ✓ 主要5業種で従業員300名～1000名程度の企業
  - ✓ 東京証券取引所の上場企業およびその子会社・関連会社
- ここ数年は、対象企業規模が大きくなる傾向

## ●業種別導入実績（抜粋）

システム開発

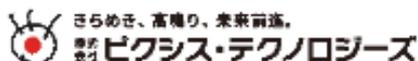
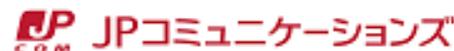
インターネット

広告

コンサル



Internet Initiative Japan



## ① Java言語

- 国内外において安定して需要の高いプログラミング言語であり、これからも他言語に比べ安定した需要が見込まれている
- 当社は創業以来このJava言語に特化して業務展開しており、社内の教育研修もJavaを中心に行い、エキスパートを育成している

## ② 高い技術力

- 本事業における契約価格は、通常、技術者の経験年数をベースに決まるが、上記の社内教育及びこれまで実施してきた自社パッケージ開発やオープンソース・ソフトウェアの公開等から、当社の技術者は技術力が高いと認知されており、経験年数による通常の契約価格よりも高い契約価格を維持している

4

# 事業計画

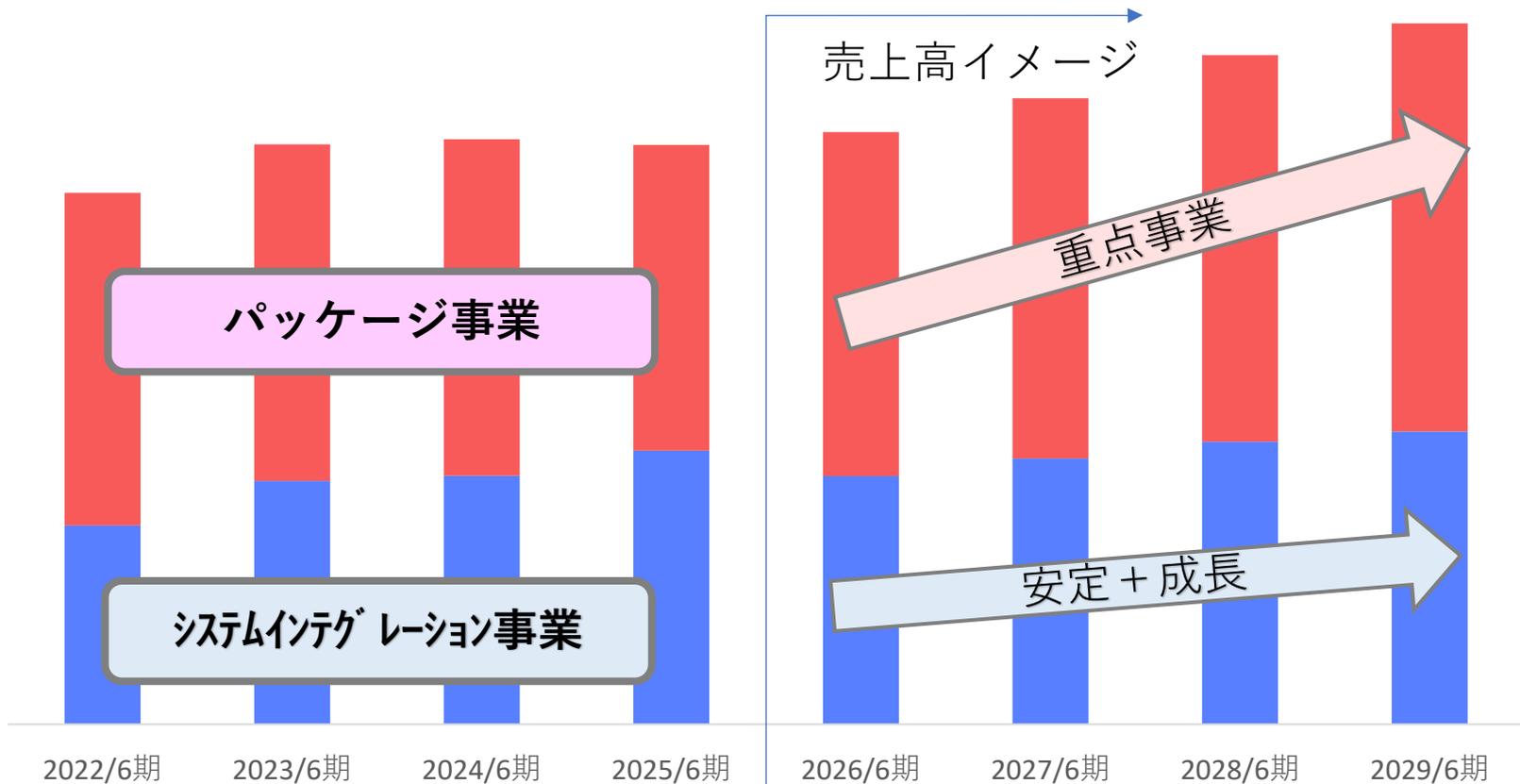
## 【基本方針】

### パッケージ事業

重点的にリソースを投入し、拡大成長を図る  
SaaS版中心に販売することで中長期的に伸び幅拡大を見込む

### システムインテグレーション事業

従来の常駐型ビジネスで安定的な利益を計上しつつ、  
Humalance・関連商材等により拡大成長を図る



## 1 パッケージ事業（システムインテグレーション事業より重点を置く）

- ★ 主要5業種のシェア拡大
- ★ 新規はSaaS版を強化することでストック型売上がより積み上がる状態にシフト
- ★ 利益率の高いリピート受注を拡大、受注機会を逃さぬようにリソース確保
  - ・ 主要5業種以外への進出
  - ・ 関連商材によるパッケージ新規受注機会拡大、関連商材売上・利益拡大

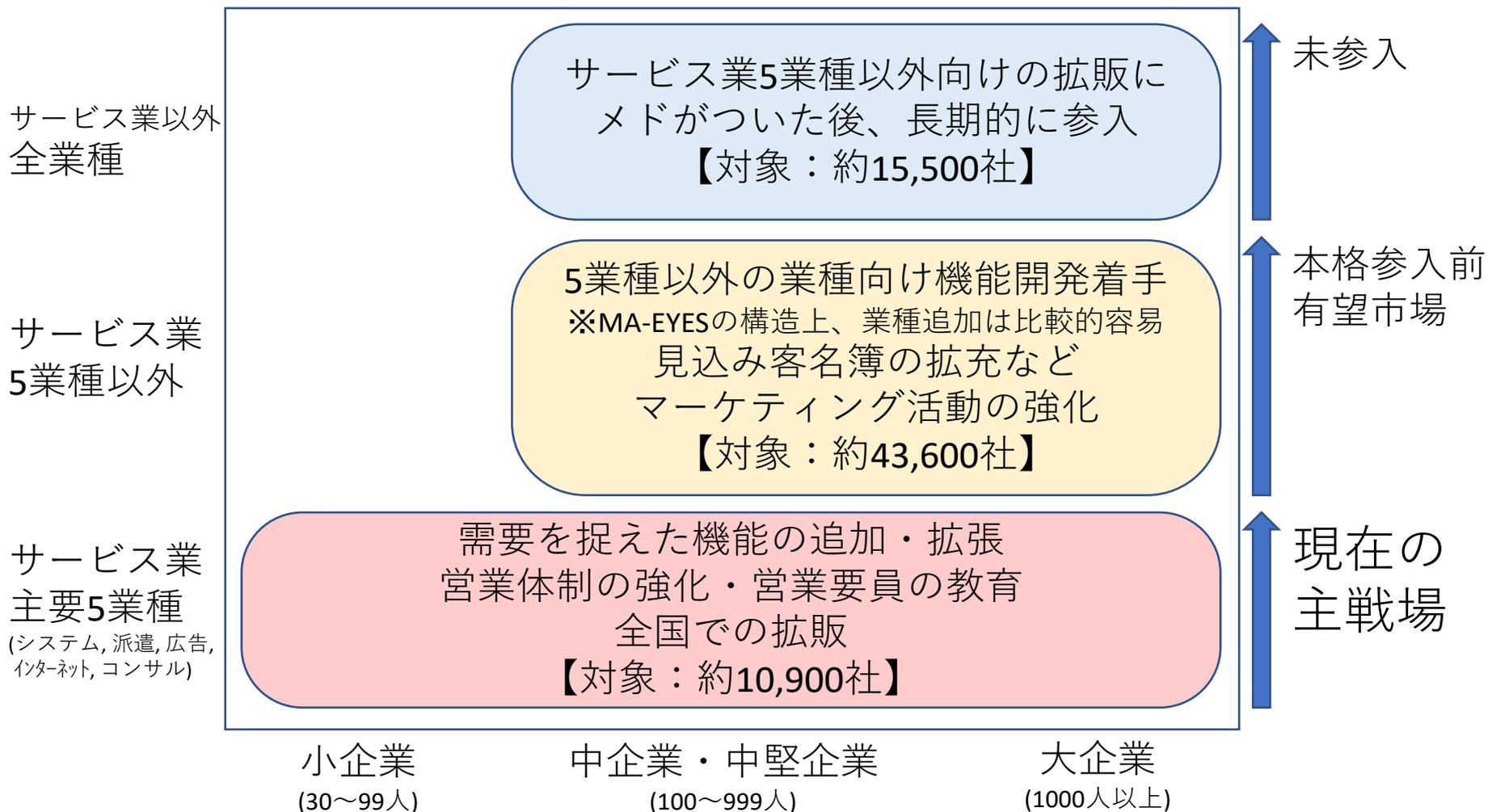
### 事業シナジー

- ・ 開発リソースの共有
- ・ クロスセルの実施
- ・ 技術ノウハウの蓄積・共有

## 2 システムインテグレーション事業

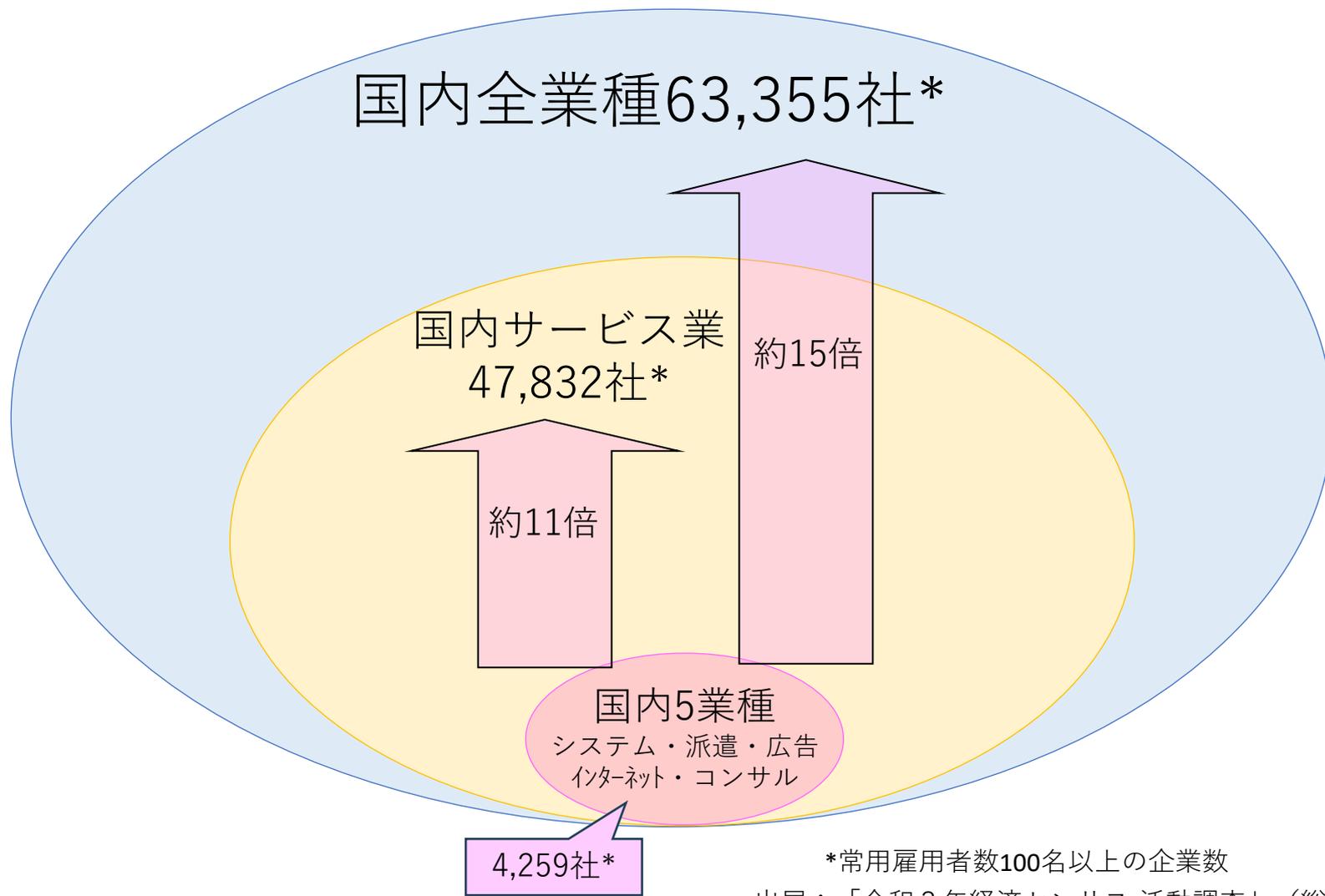
- ★ Humalanceによる上質な開発リソースの確保、社員技術者のアサイン増
- ★ 既存取引先との取引深耕
  - ・ 主要5業種以外への関連商材の販促→パッケージ販売に繋げる

## 業種毎のソリューションを開発して対象業種を拡大



# 事業計画：クラウドERPの対象業種の拡大

## 業種毎のソリューションを開発して対象業種を拡大

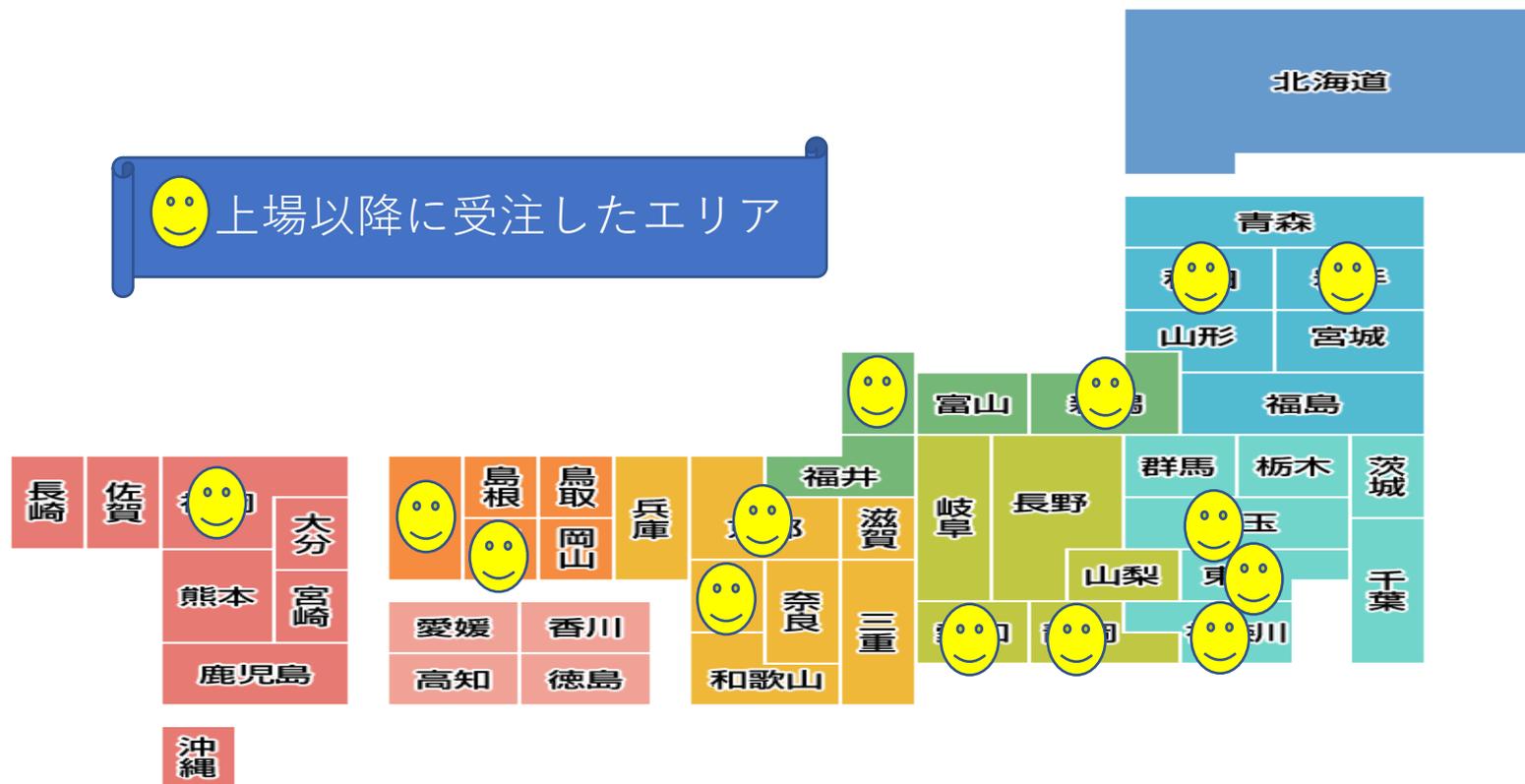


\*常用雇用者数100名以上の企業数

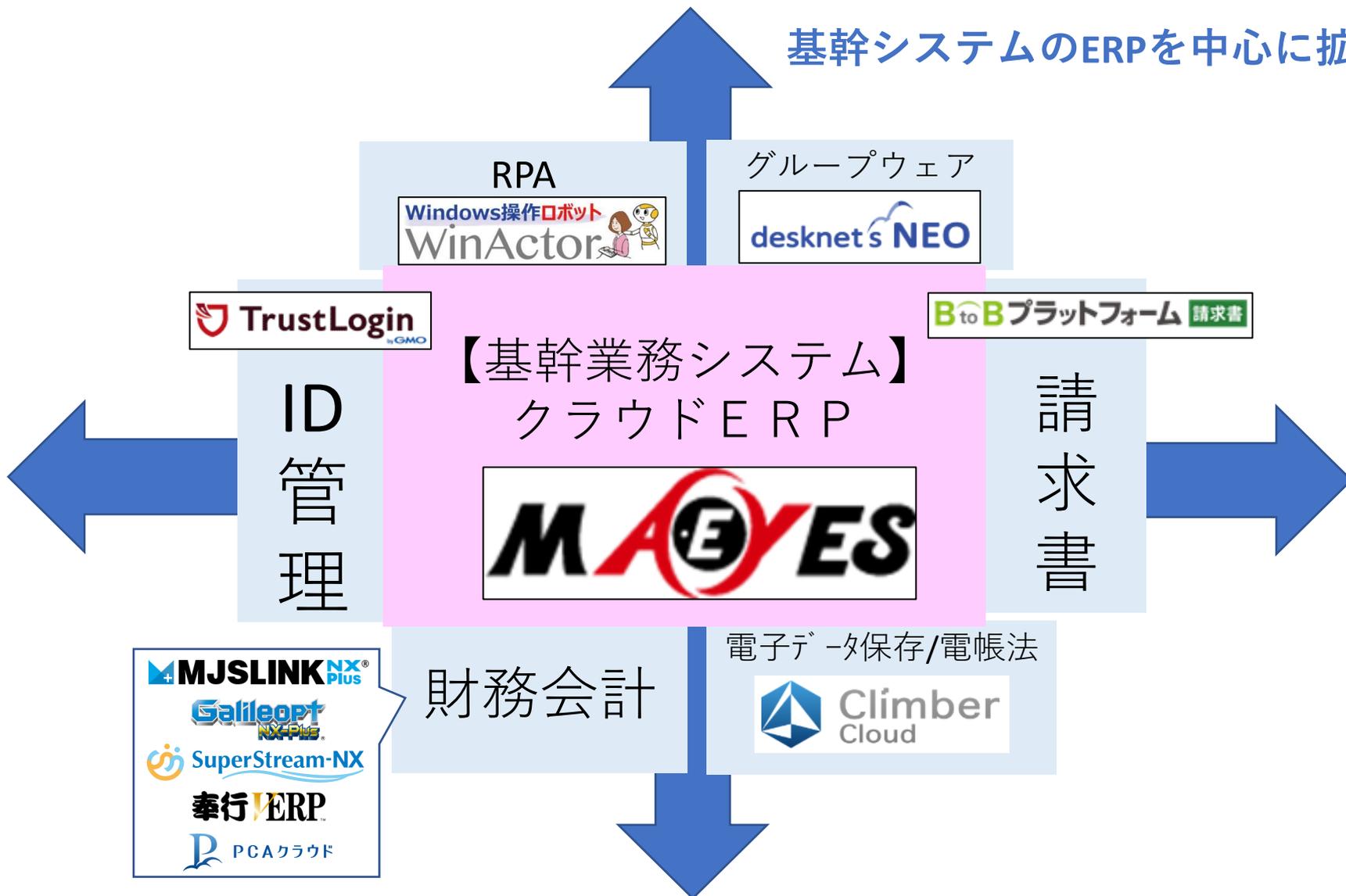
出展：「令和3年経済センサス-活動調査」(総務省統計局)

# 事業計画：販売エリアの拡大

- 上場以前は、販売地域はほぼ東京のみであったが、上場以降は、**日本全国に販売エリアが拡大**
- 今後も、全国各地で開催される展示会への出品などを通じて販売エリアの拡大を図る



基幹システムのERPを中心に拡販



## 組織・体制の強化

### 1. 「パッケージ営業担当部長」ポジション新設 (2026/6期)

- これまで営業担当役員が一人でパッケージ事業とシステムインテグレーション事業の営業業務の責任者を担っていたが、パッケージ事業の責任者のポジションを新設し、パッケージの販売を強化・推進する
- 直近はSaaS版の販売の拡大に注力している

### 2. 営業部・開発部を跨ぐ「クラウド企画チーム」の立上げ (2025/6期)

目的：パッケージの販売力アップ

タスク：外部環境・顧客ニーズのリサーチをし、パッケージ販売の戦略や方針を決め、製品・サービスの検討・決定をする。  
部門間連携のスムーズ化及び推進。

体制：代表の白岩直轄

営業部側 パッケージ営業担当部長、専任担当

開発部側 製品開発のキーパーソン



## パッケージ販売ルートの新設・強化

### 1. 顧客へのアプローチ体制の維持・強化

- ・ 展示会等への出展、個別訪問の実施
- ・ 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

- ・ 電子帳簿保存法対応クラウドサービス「ClimberCloud」
- ・ RPAツール「WinActor」
- ・ 「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

## システムインテグレーション事業の強化

Humalanceによる開発リソースの拡充  
関連商材の拡販

## クラウドERPの対象業種の拡大

現在の5業種（システム・派遣・広告・インターネット・コンサル）から、サービス業全体→国内全業種へと順次拡大

主要5業種向け機能の拡張等を優先したため着手予定を延期

## 販売エリアの拡大

全国各地で開催される展示会への出展などを通じて販売エリアを拡大

2025/6期の受注は関東圏のみであったが、展示会出展等のエリア拡大施策は継続中

## 関連商材によるビジネス拡大

業務の基幹となるERP（MA-EYES）を中心に、取扱い範囲を拡大

2025/6期は前期に引き続き電帳法対応サービスであるClimberCloudの受注件数が増加

## マーケティング体制の強化

展示会への出展、広告・SEO・DM等の従来型施策の拡充、他社ソフトウェアとの連携強化

日経クロステック（東京・関西）やバックオフィスDXPO等に出展、ピットタッチ・プロ3とのAPI連携実施

2025年6月期



## MA-EYESの新規受注

主要5業種のシェア拡大、一括版は当社が得意な単価の高い中堅以上の案件、SaaS版はノンカスカスタマイズ版及びSaaS+を拡販

一括導入版は計画を上回り過去最大規模案件も受注。一方、SaaS版はNC版・SaaS+とも計画を下回った



## MA-EYESのリピート受注

利益率の高いリピート受注を拡大するよう営業活動の活発化、受注機会を逃さないよう開発リソースの確保

一部大型のリピート受注があったものの前期に法改正対応中心に過去最高水準の受注があった反動により大幅に減少



## システムインテグレーション事業の売上・利益アップ

Humalanceによる外部リソースの活用推進、社員技術者のアサイン増、及び、既存取引先との取引深耕

Humalanceによる外部リソース活用が定着し、エンジニア不足の環境もあり、増収増益を達成



## MA-EYESの機能拡張

需要動向を捉えた新機能の開発及び既存機能の拡張、長期的な視点での継続的な基盤部分の開発を行う

開発リソースを確保の上で継続的な開発を実施中。顧客ニーズの多い新規機能のリリースやパラメータ設定機能の拡充を実施



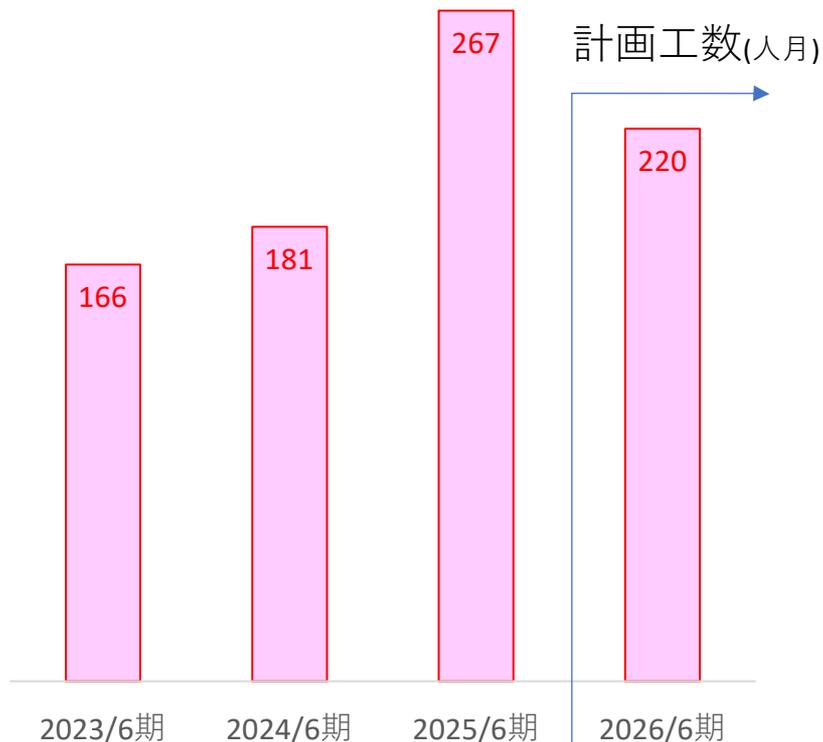
## その他

大規模失敗案件の防止

大規模失敗案件は発生していない

- 2025/6期及び2026/6期も、中長期的スパンで競合パッケージに対する優位性を確保するため、新規機能開発や機能拡張に**相応の工数投入を継続**する方針とした。

## 研究開発工数推移



## 直近の機能拡張計画

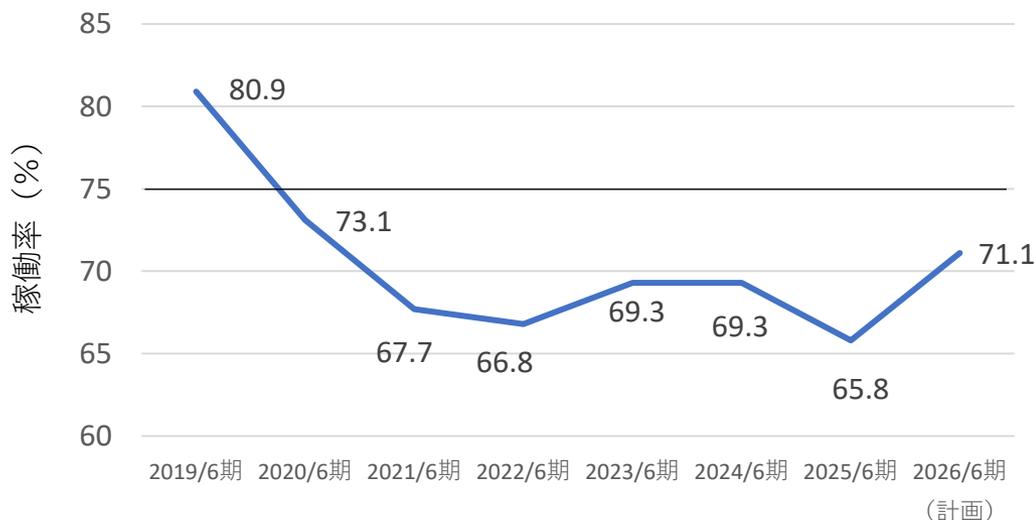
- 顧客需要の多い機能の追加・拡張
- Fit to Standard※のニーズに対応するため、標準で導入できる範囲を拡張  
※システムを業務に合わせるのではなく、業務をシステムに合わせて導入する手法
- 非機能要件への対応強化
- SaaS版のサービスラインナップ拡充

参考：研究開発費  
2024/6期 83百万円  
2025/6期 132百万円

- 経営指標（KPI）として“技術者稼働率”を重視

$$\text{技術者稼働率} = \frac{\text{稼働技術者数}}{\text{総技術者数}}$$

- 売上高に直結する指標である一方、研究開発活動の増減など会社の方針や状況も現しており、平常時であれば75%前後を目安としている
- 以下のような技術者の不稼働（アイドル）数をコントロールし、売上の向上を目指す
  - ① 営業アイドル：参画案件が決まらない
  - ② 保守アイドル：稼働中パッケージの保守作業
  - ③ 研究開発活動：パッケージの改良



- 2020/4以降、コロナ禍の影響による新規受注の減少に伴い、次世代パッケージに係る研究開発活動に多くの人員をシフト
- 2025/6期は72.1%を見込んでいたが、SaaS版及び追加開発の受注が計画を下回ったこと、及び次世代パッケージ開発の一段落後も競合パッケージに対する優位性確保のため、新規機能開発や機能拡張に相応の工数投入を継続する方針としたことから想定を下回った。
- 2026/6期については、パッケージの新規受注の増加（受注済大口案件あり）により前期より改善する見込み

- 東証グロース市場における上場後10年での時価総額40億円以上の上場維持基準を、当社は現状満たしていない
- 上場後10年の2027年6月からの改善期間1年の後、2028年6月までに基準に適合する必要があると認識
- 今後も長期的に安定して成長し続けるため、スタンダード市場への市場区分変更を計画しており、その準備を本格的に推進中
- 株式市場の状況に影響されるため、取締役会での決議を含む変更時期等については未定だが、状況が整えば今期中に申請する予定

5

# 会社概要

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
主な事業内容	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 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
本店所在地	東京都品川区東五反田2-10-2
拠点	関西支社（大阪市）、名古屋営業所（名古屋市）
従業員数	150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

(2025年6月末時点)

# 会社概要：創業の経緯

創業者であり代表取締役社長である白岩次郎は、マウスもWindowsもなかった時代に、**自作のゲームプログラムをパソコン雑誌に応募**するような少年であった。



高校時代に周りの優秀な友人たちに負けたくないとの思いから、起業を強く意識するようになる。  
大学時代には「**20代で会社を作って独立する**」と周囲に宣言

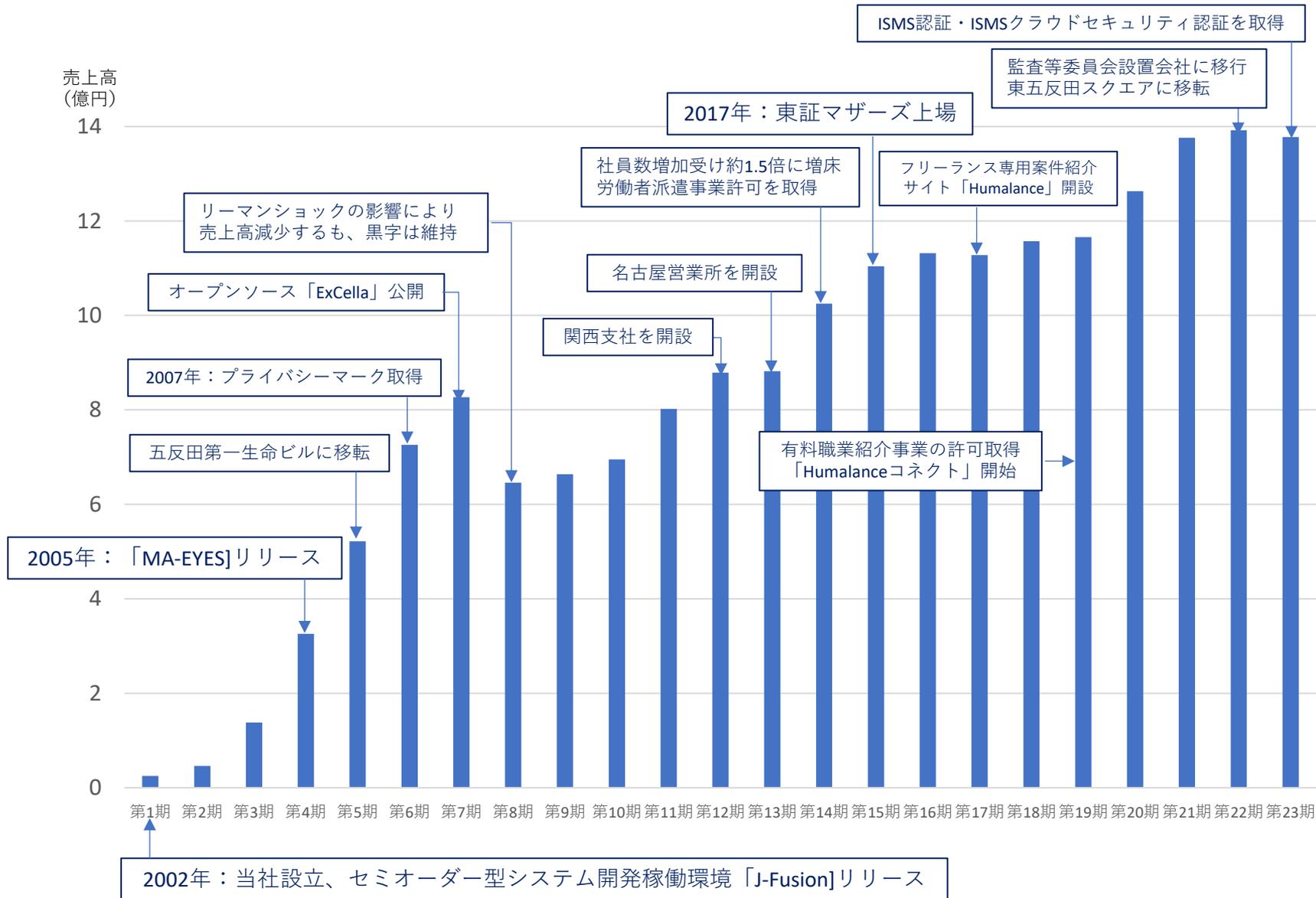
新卒時には、「将来会社を運営するときに必要となるスキルを得る」ために銀行を選択。  
都内支店及び国際金融開発部にて勤務



3年後、ITで起業することを考え、ERPの世界的大手であるSAPジャパンに転職し、**ERP導入コンサル**に。**システム開発に存在する非効率やムダ**の存在を知り、企業向けシステムの開発を簡単・効率的に行えるソフトウェア（現在のMA-EYESの原型となるもの）を着想

**2002年に29歳で当社設立**

# 会社概要：沿革



# 2025年6月期 決算概要

- **パッケージ事業**は、既存ユーザーからの追加開発に関する受注が、前期に法改正対応による一時的な受注により大きく増加した反動から大幅な減収となり、また、SaaS版の新規受注も計画を下回った
- 一方、一括版の新規受注は計画を上回り、4月には過去最大規模案件の受注があったものの、当期中に工事進行基準で計上できる売上高はごく一部に留まるため、追加開発・SaaS版の減収分をカバーできず
- **システムインテグレーション事業**は、堅調なIT需要を背景に単価・稼働率とも安定的に推移し、また、パッケージ事業の減収を受け一部エンジニアを本事業にシフトさせたことから増収となるも、パッケージ事業の減収分をカバーするには至らず全体では減収となった
- 費用面では、成長への投資となる社員数増及び待遇改善実施による人件費（研究開発費計上分を含む）の増加の影響から前期比で大幅な減益となった

※計画は2025年5月14日公表の修正後のもの

単位：百万円	2024/6期 実績	2025/6期 実績	前期比		2025/6期 計画	計画比
売上高	1,392	1,378	▲14	▲1.0%	1,373	+5
営業利益 [利益率]	152 [10.9%]	110 [8.0%]	▲42	▲27.8%	102	+8
経常利益 [利益率]	152 [10.9%]	112 [8.1%]	▲40	▲26.2%	105	+7
当期純利益 [利益率]	136 [9.8%]	92 [6.7%]	▲45	▲32.7%	84	+8

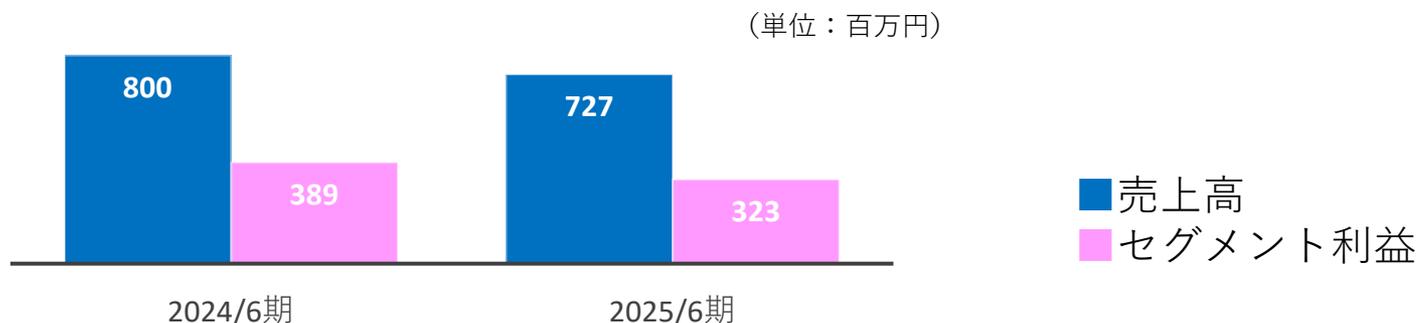
EPS（一株当たり純利益）：60.35円

ROE（自己資本利益率）：5.5%

# セグメント収支：①パッケージ事業

## ●パッケージ事業

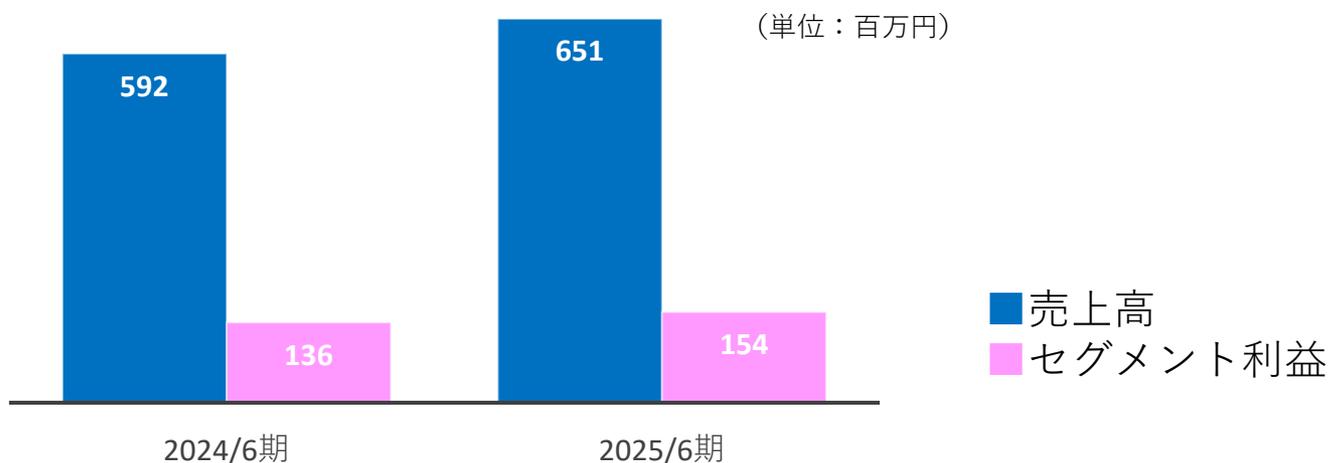
- 既存ユーザーからの追加開発に関する受注が、前期に法改正対応による一時的な受注により大きく増加した反動から大幅な減収となり、また、SaaS版の新規受注についても計画を下回った
- 利益率の高い保守料・SaaS版利用料は順調に増加したが、追加開発・SaaS版の減少分をカバーできず減益に
- 一方で一括版の新規受注は計画を上回り、2025年4月に2026/6期までの売上見込が約1.3億円ある過去最大規模案件の受注があり、当期中に計上できる売上高がごく一部に留まったが、2026/6期への大きな布石となった
- 社員数増で開発リソースに余力ができたことから、下期に大量のリソースを研究開発タスクに投入して製品・サービスカアップを実施し、複数の重要機能をリリースした



単位：百万円	2024/6期 実績	2025/6期 実績	増減額	増減率
売上高	800	727	▲73	▲9.1%
セグメント利益	389	323	▲66	▲17.1%

## ●システムインテグレーション事業

堅調なIT需要を背景に、一部人員をパッケージ事業から移動し受注増加、また単価・稼働率とも安定的に推移したことから増収増益に

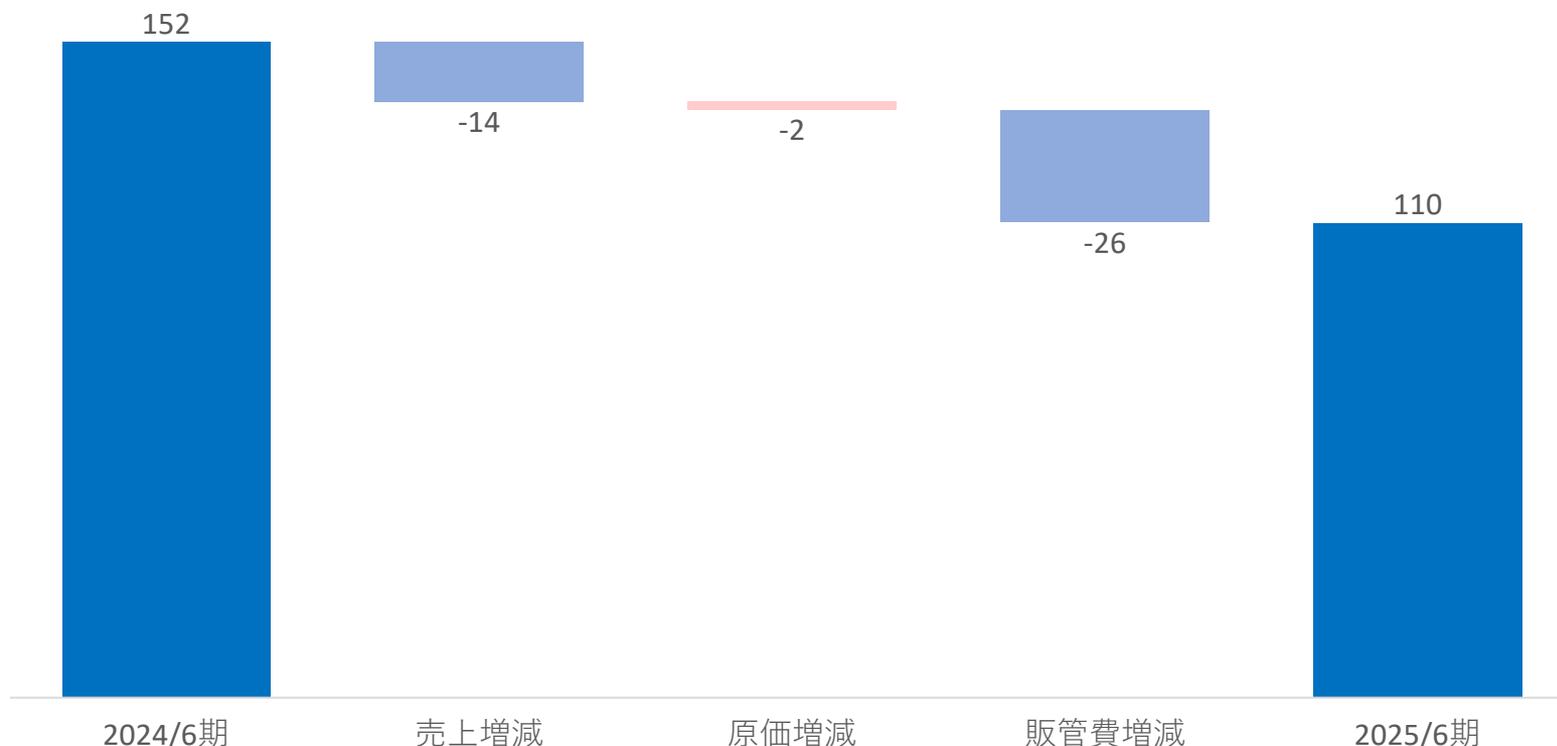


単位：百万円	2024/6期 実績	2025/6期 実績	増減額	増減率
売上高	592	651	+ 59	+ 10.0%
セグメント利益	136	154	+ 18	+ 13.5%

# 営業利益の増減要因

- 利益率の高いパッケージ事業が減収となったことから、売上は減少した一方で原価は横ばいとなった
- 販管費の増加は主に、社員数増や待遇改善実施に伴う人件費（研究開発費計上分を含む）の増加によるもの
- 以上から、人への投資が先行し、それに見合う売上を獲得できなかったことが減益の要因

単位：百万円



# 2026年6月期業績予想

- 重点事業である**パッケージ事業**においては、**大規模な研究開発活動を継続**し、顧客ニーズに合致した機能追加や各種改善により受注率を向上させることで持続的な成長を図る。特に、**需要の一括導入版→SaaS版への移行**を捉え、**体制を大幅に強化**した上で引き続きこの対応に注力し、短期的には減収要因となりうるが、**中長期的な売上・利益の拡大**を目指す。
- 一括導入版についても、2025/6期の大口案件のように一定の需要はあるため販売を継続する。
- システムインテグレーション事業**においては、引き続き世の中の**エンジニア需要が旺盛**であることから、安定的な売上計上を見込んでいる。
- 以上により、売上高・利益ともに増加を見込む。

単位：百万円	2025/6期 実績	2026/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,378	1,408	+ 30	+ 2.2%
営業利益	110	142	+ 32	+ 29.3%
経常利益	112	140	+ 28	+ 24.8%
当期純利益	92	110	+ 18	+19.8%

予想EPS（一株当たり純利益）：72.29円      予想ROE（自己資本利益率）：6.3%

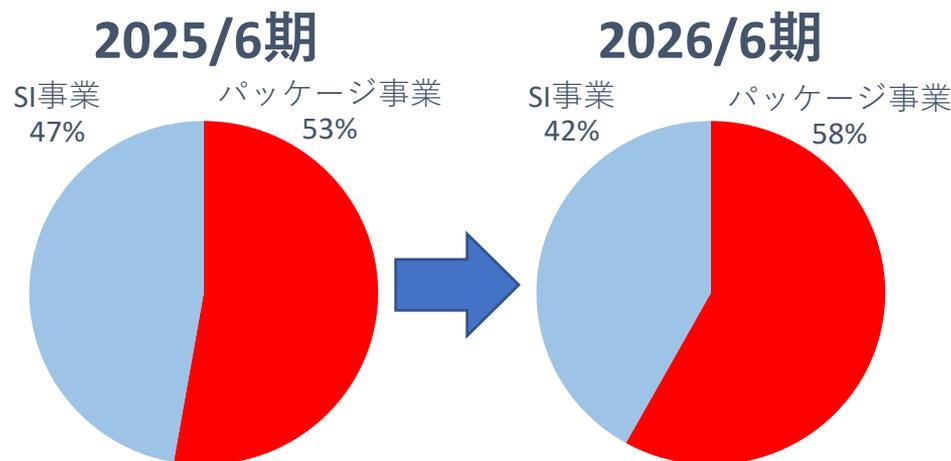
# セグメント別売上予想

## ●パッケージ事業

2025/6期に受注した大口案件の開発本格化が大きく寄与し、増収を見込む

## ●システムインテグレーション事業

パッケージ事業の増収により開発リソースの一部を同事業に移すことから減収となる見込み



単位：百万円	2025/6期 実績	2026/6期 予想	増減額	増減率
売上高	1,378	1,408	+30	+2.2%
パッケージ事業	727	818	+91	+12.6%
システムインテグレーション事業	651	590	▲61	▲9.4%

6

# リスク情報

# リスク情報

成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある」と認識する主要なリスクは以下の通り。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載。

項目	リスク等の内容	顕在化の可能性	顕在化の時期	顕在化した場合の影響度	対策
経済、市場の動向	当社のパッケージ事業及びシステムインテグレーション事業は、企業を主要顧客としているため、国内の景気及び顧客企業の基幹業務システム関連の設備投資動向が悪化した場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。	中	中長期	大	本リスクへの対策として、パッケージの機能や対応業種を増やす等、より魅力ある製品になるよう研究開発活動を継続するとともに、1件当たりの単価が低いSaaS版の拡販等により、業種や導入企業数の分散を図っている。また、パッケージの需要が一時的に減退したときの社内リソースの活用先としてシステムインテグレーション事業の販路の確保・開拓にも努めている。
納入ソフトウェアの不具合等による開発工数の増加等	当社がERP製品のカスタマイズ等を請け負うケースにおいて、仕様的大幅な変更や予期しえない不具合の発生により開発工数が大幅に増加した場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。	中	短期	大	本リスクへの対策として、見積の段階で見積工数が適切であるかを経験豊富な上位者が確認した上で一定の不具合対応も見込んだ体制とする、開発の進捗をプロジェクトマネジメントオフィスが常時監視するなどの対応を実施。また、不測の事態に備え、業務過誤を対象とする保険にも加入済。
人材の確保と育成	当社の基幹業務であるソフトウェア開発は知識集約型の業務であり、一定水準以上の専門技術や知識を有する技術者や、それを販売する営業部員の確保と育成ならびに当社への定着が重要であると認識。当社が必要とする人材を十分に確保できない場合には、当社の事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性がある。	中	中長期	中	本リスクへの対策として、従業員が働きやすい環境の整備や人事制度の構築及び教育研修体制の充実を図っている。

*IT*で経営の今を変える  
未来を変える

