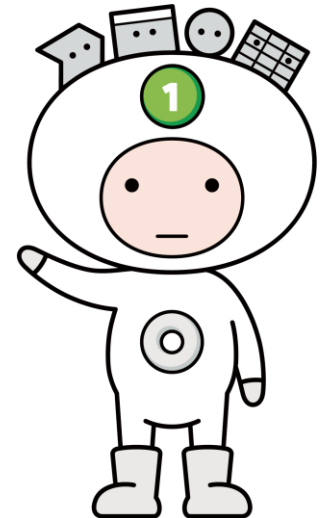


## 2022年3月期 第3四半期 決算補足資料

株式会社BlueMeme  
2022年2月10日

# 目次

- 2022年3月期 第3四半期業績 ..... P.3
- 2022年3月期 第3四半期トピックス ..... P.11
- 事業概要 ..... P.13
- 補足資料 ..... P.51
- 注意事項 ..... P.57



(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。

*Third Quarter Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2022*

---

2022年3月期 第3四半期業績

## 2022年3月期 第3四半期 業績ハイライト

 売上高	3Q <b>5億1,900</b> 万円	3Q累計 <b>14億800</b> 万円	進捗率(旧予想) <b>72.9%</b>
 営業利益	3Q <b>1億1,400</b> 万円	3Q累計 <b>2億8,600</b> 万円	進捗率(旧予想) <b>121.1%</b>

- 顧客のDXへの取り組みが活発となり、顧客毎受注額が上昇しプロフェッショナルサービスが伸長。
- 上流工程からの受注増加により、要員単価が上昇。
- リモートワークへのシフトを引き続き推進することにより、開発効率改善も継続。

(注) 金額は百万円未満切捨。

## 通期業績予想の上方修正（1）

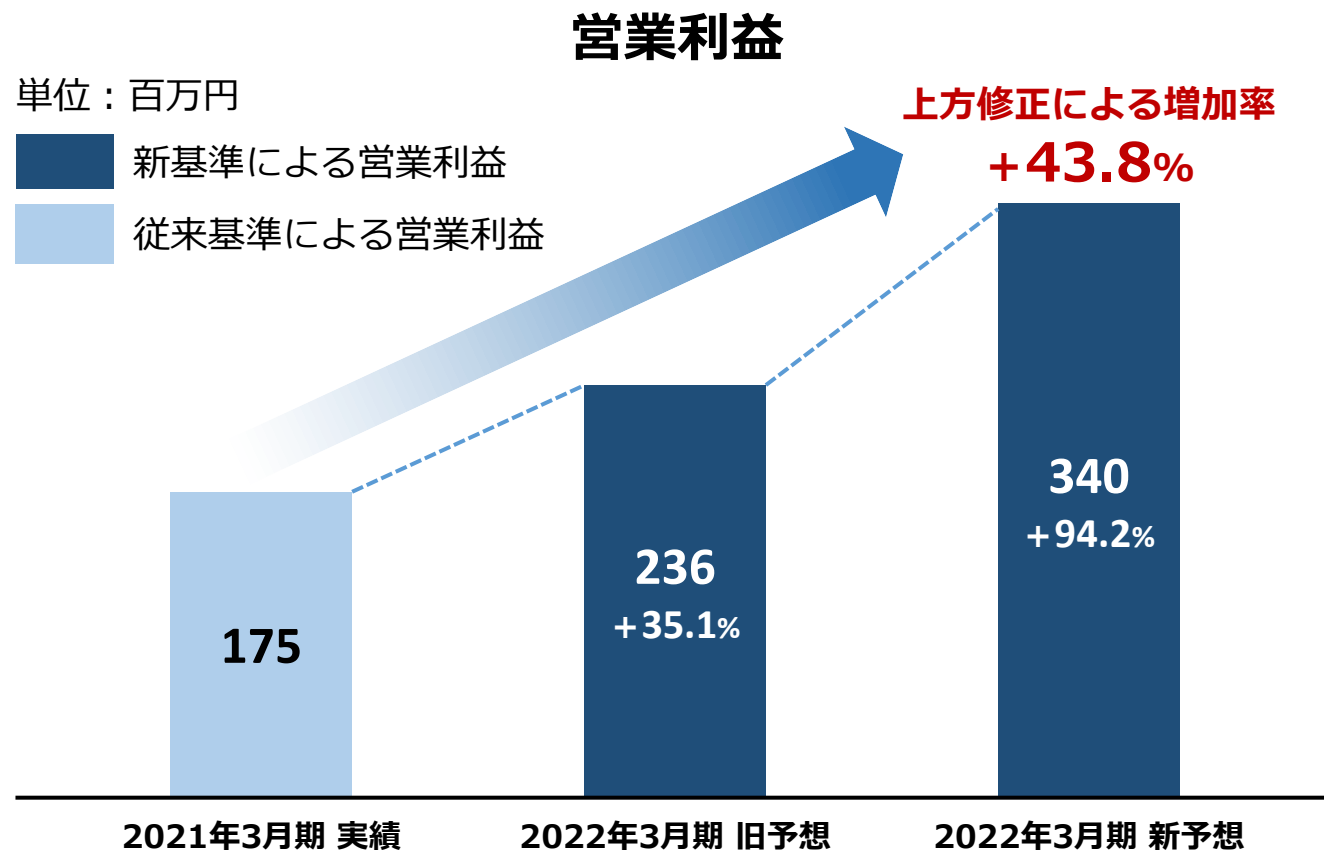
当四半期着地時点累積及び第4四半期見通しを踏まえ、上方修正を行う。

新基準 単位：百万円

	2022年3月期			
	旧予想	新予想	増減額	増減率
売上高	1,931	1,931	—	—
営業利益	236	340	104	43.8%

## 通期業績予想の上方修正（2）

営業利益を前年比**約2倍**に大幅上方修正。



### 要因

- 顧客毎受注額の増加
- 要員単価の増加

(注) 2021年3月期の新基準営業利益については算出困難なため、従来基準で記載。

## 新基準による2022年3月期 第3四半期業績

売上高は第1及び2四半期を上回る数値で着地し累積進捗は堅調。営業利益は通期計画を超える進捗で着地。

新基準 単位：百万円

	2022年3月期				通期業績予想 (旧予想)	進捗率 (旧予想)	通期業績予想 (新予想)	進捗率 (新予想)
	1Q	2Q	3Q	3Q累計				
売上高	426	463	519	1,408	1,931	72.9%	1,931	72.9%
営業利益	74	96	114	286	236	121.1%	340	84.1%

## 【参考】従来基準による2022年3月期 第3四半期業績

従来基準比では、売上高は前年同期を**約30%**上回る伸長。

従来基準 単位：百万円

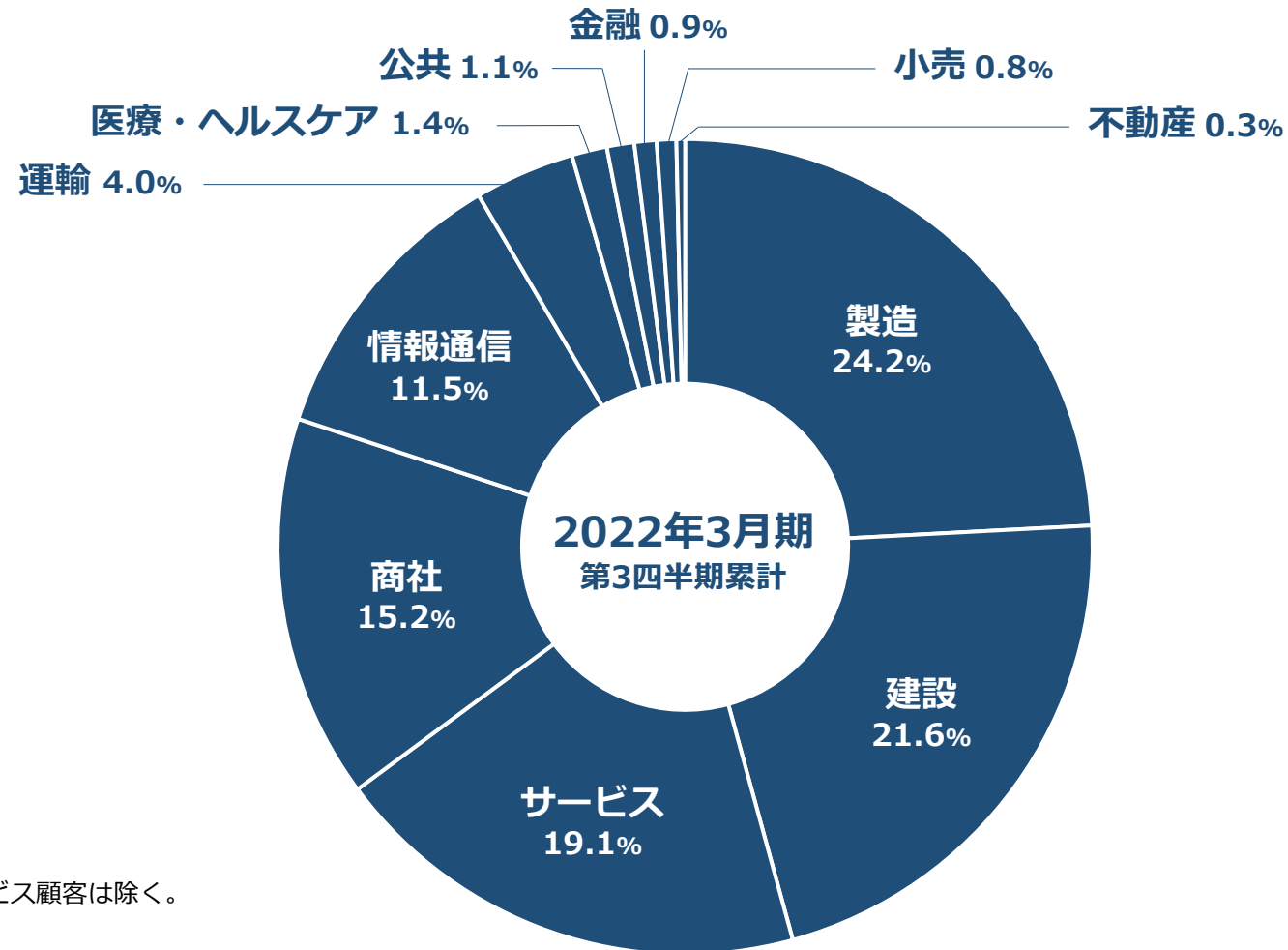
	2021年3月期						2022年3月期						
	1Q	2Q	3Q	3Q累計	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	3Q累計	対前年同期比	通期予想 (旧予想)	進捗率
売上高	485	540	481	1,507	593	2,101	614	638	692	1,945	+29.1%	2,648	73.5%
営業利益	0	48	43	91	83	175	81	88	98	267	+193.4%	240	111.3%

(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。業績予想修正開示は実施していない。



## 顧客業種別受注高割合

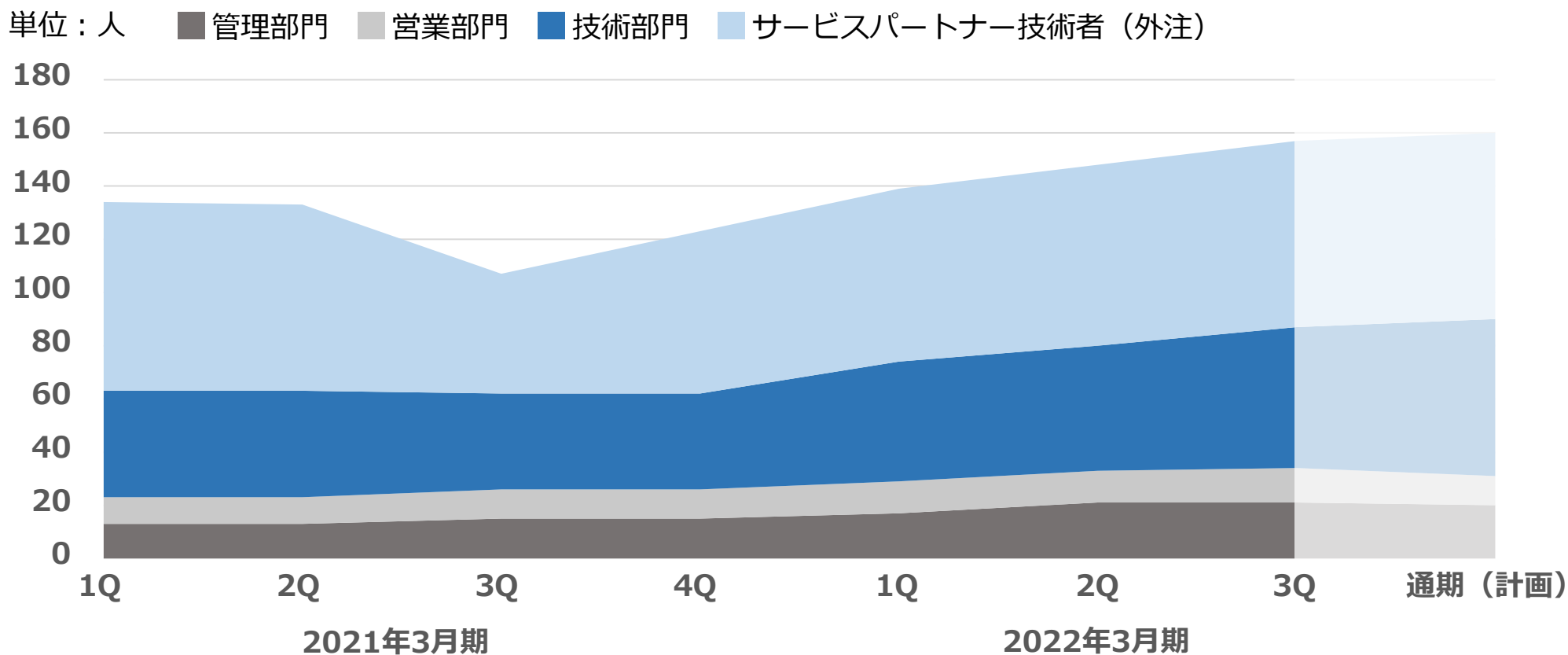
製造業・建設業を中心に、当社グループの提供ソフトウェア、サービスは幅広い業種で活用。



(注) 割合が僅少のトレーニングサービス顧客は除く。

## 弊社グループの人員数の推移と内訳

期初計画に到達した第2四半期の状況を踏まえ、第3四半期以降、さらに技術者を中心とした採用を進め、従業員は増加。サービスパートナー技術者については、実需に加え来期に向けた事前増員・教育を計画。



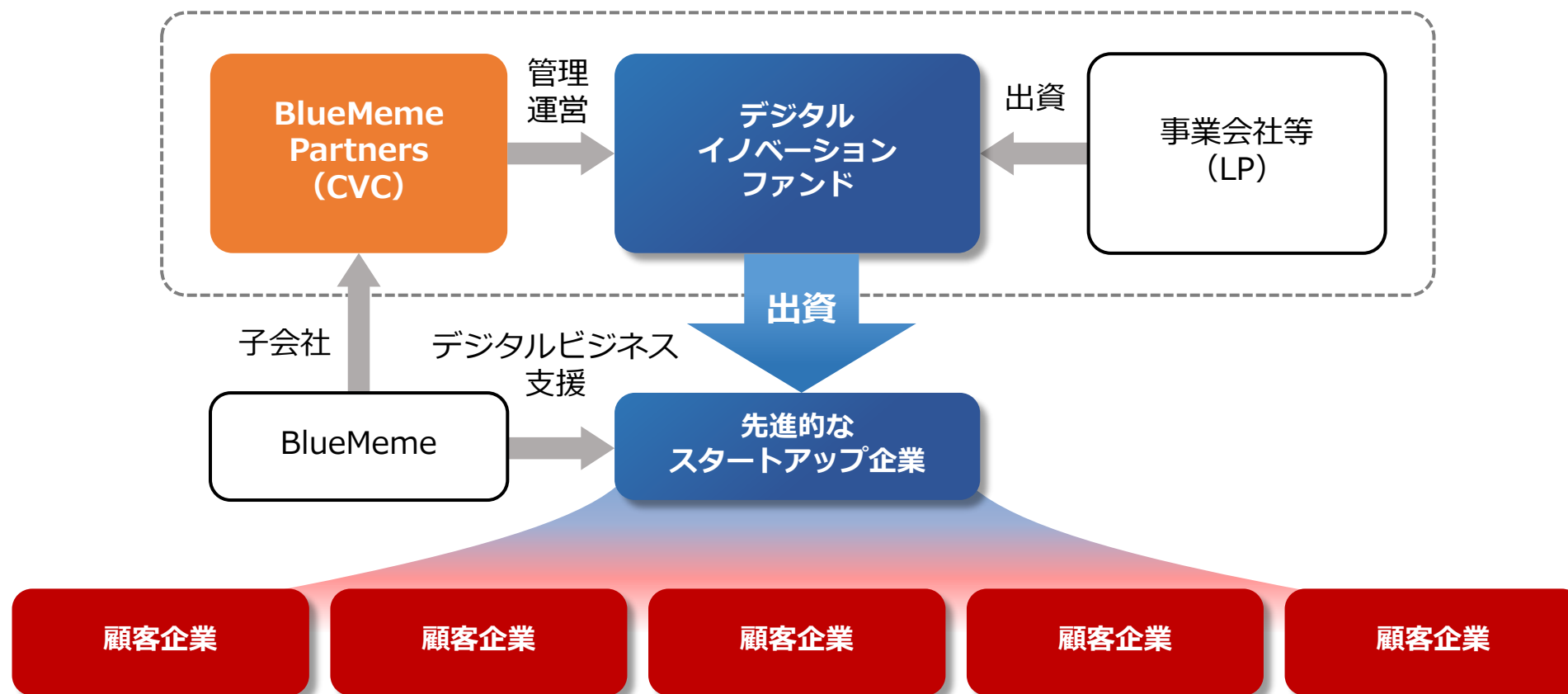
*Topics*

---

2022年3月期 第3四半期トピックス

## 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ともに提供することで、日本企業のデジタルビジネスの加速を支援。2022年4月1日設立予定。



DXを推進して顧客企業の国際的競争力を向上

*Business Summary*

---

事業概要

# BlueMemeの読み方と社名の由来は？



## 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が行っている事業は何？





## 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  
お客様のシステム開発をワンストップで行う事業

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

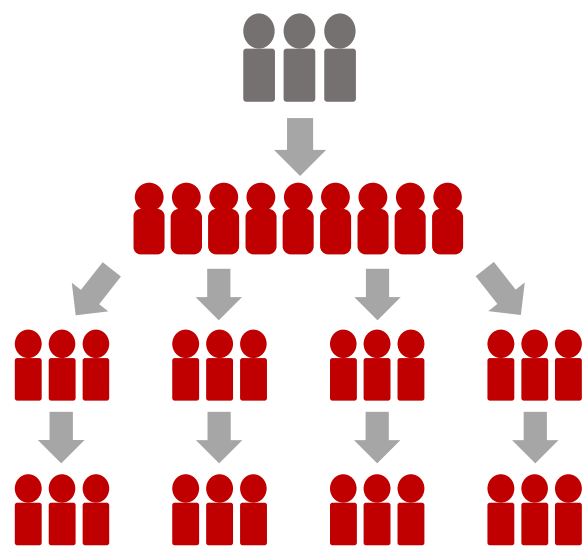
システム開発事業を行っている  
システムインテグレーターと何が違うの？



# 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

## 一般的な手法

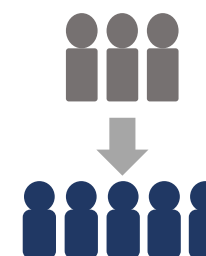
多くの技術者を活用した  
「手作業中心」のシステム開発



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

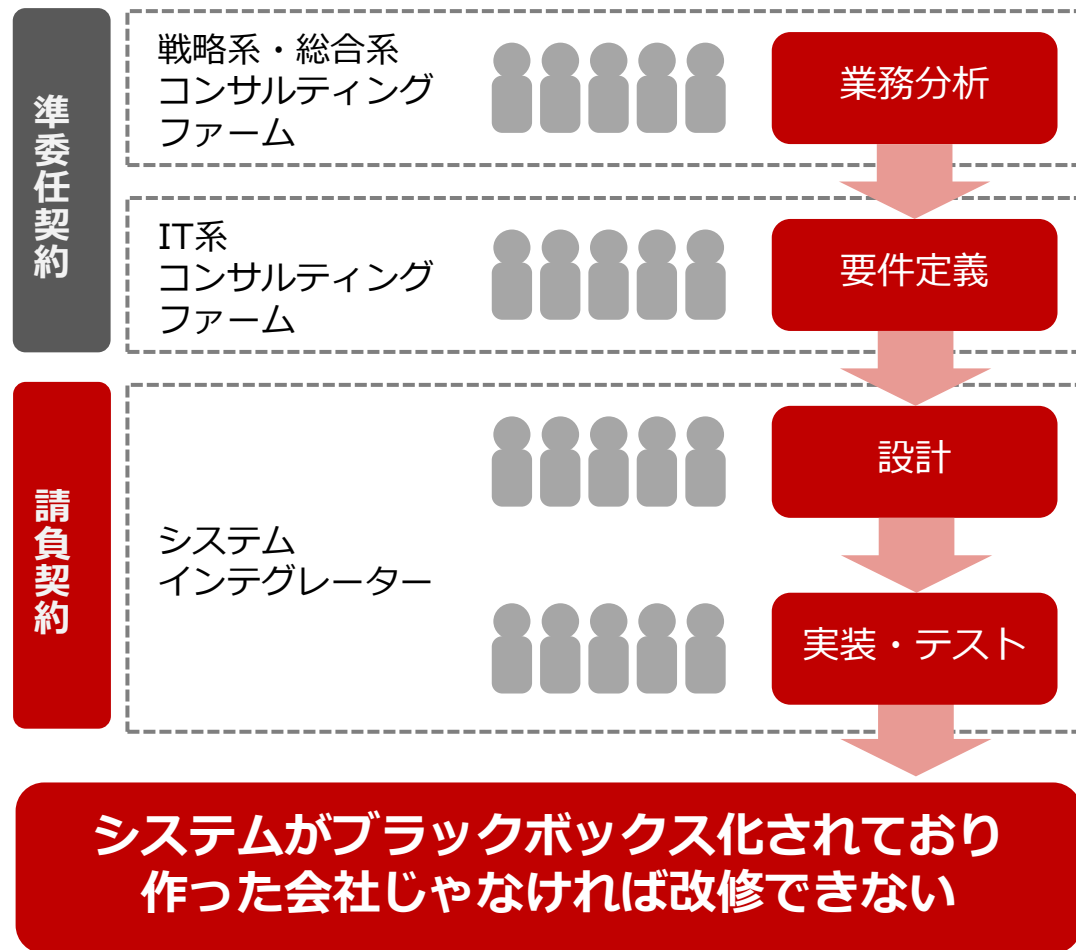


期間は 0.5 ~ 12カ月 程度

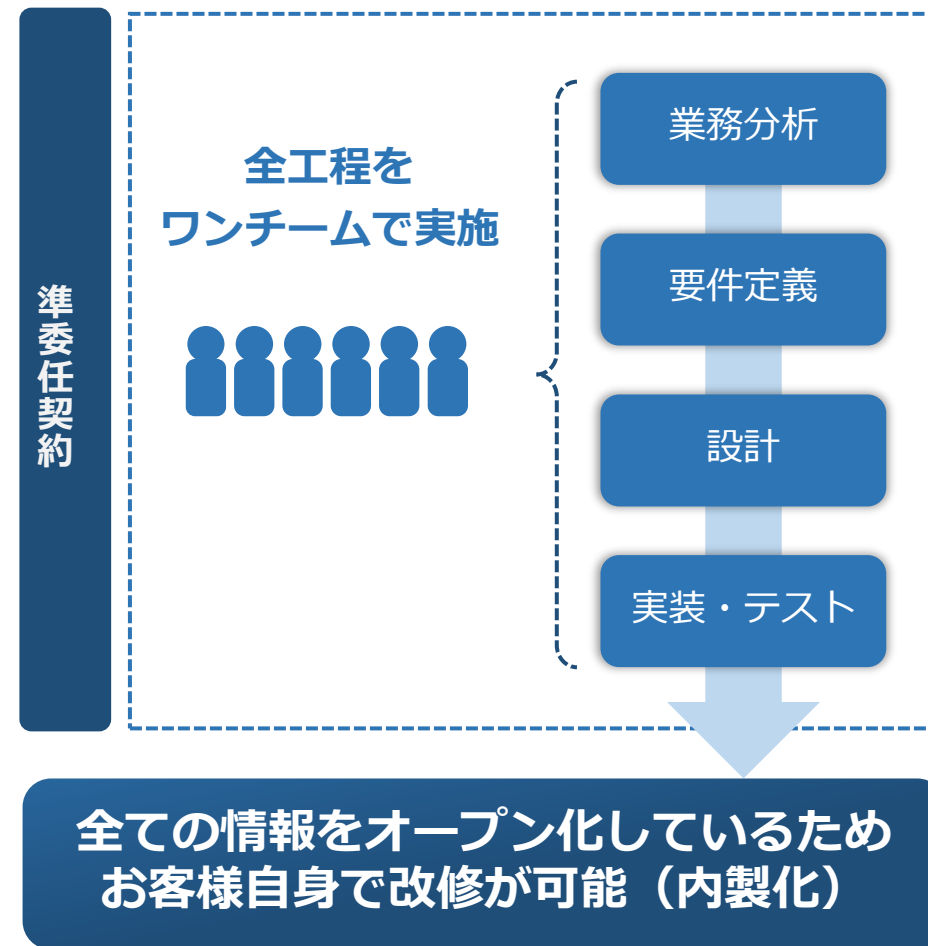
システム開発の期間と技術者数を  
約50 ~ 70%削減することで  
開発効率を2 ~ 3倍に向上させる

# 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



ローコードは  
単純に工数が短縮されるだけなの？



## 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

システム化した業務プロセスが効果的かどうかリスクとなる



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価値がない。

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



BlueMemeは何を売っているの？  
売上高の構成はどうなっているの？



## 業界内のポジションと取引実績とビジネスモデル

### 業界内のポジション

#### OutSystems

を日本に持ってきた  
先進的な会社

大規模な  
ローコード開発  
を実現できる会社

大規模な  
アジャイル  
を実現できる会社

### 取引実績

取引社数

**440** 社以上

サービス提供数

**2,600** 件以上

ローコード技術者教育

**4,300** 人以上

### ビジネスモデル

#### ソフトウェアの販売

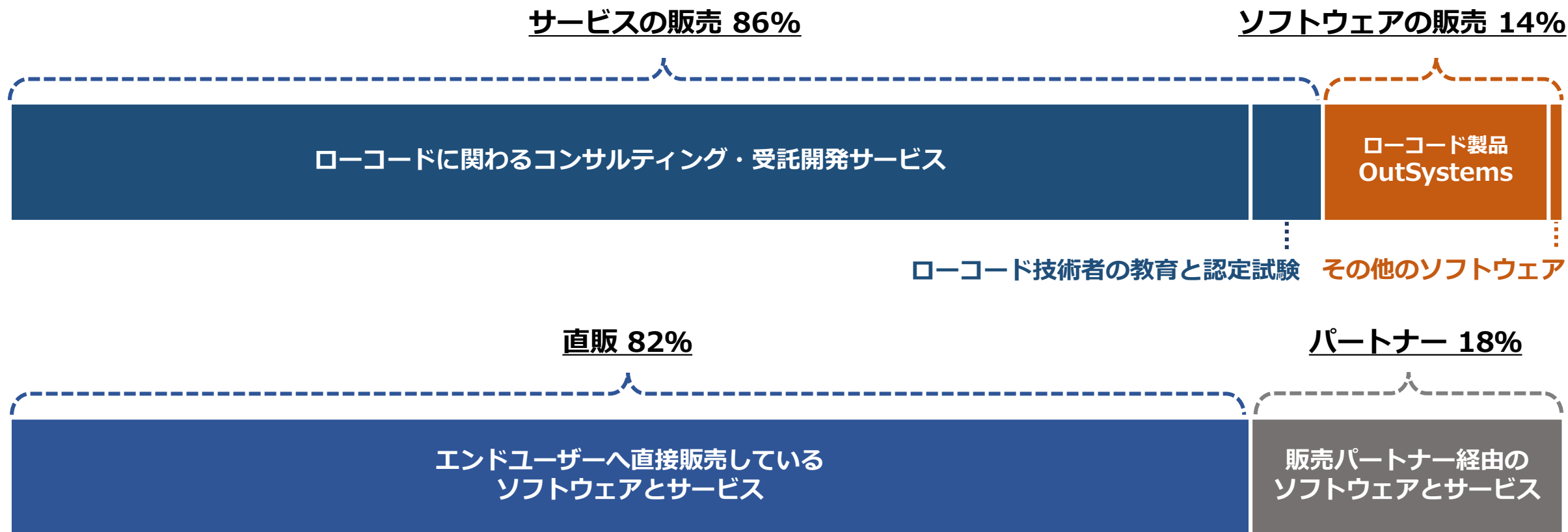
- **OutSystems**
- Omnext Fit4Test
- MarkLogic
- Workato
- Softools

#### 内製化支援サービスの販売

- **コンサルティング**
- **受託開発**
- **トレーニング**

## 提供しているサービスとソフトウェアの売上構成 ※2022年3月期第3四半期終了時点

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

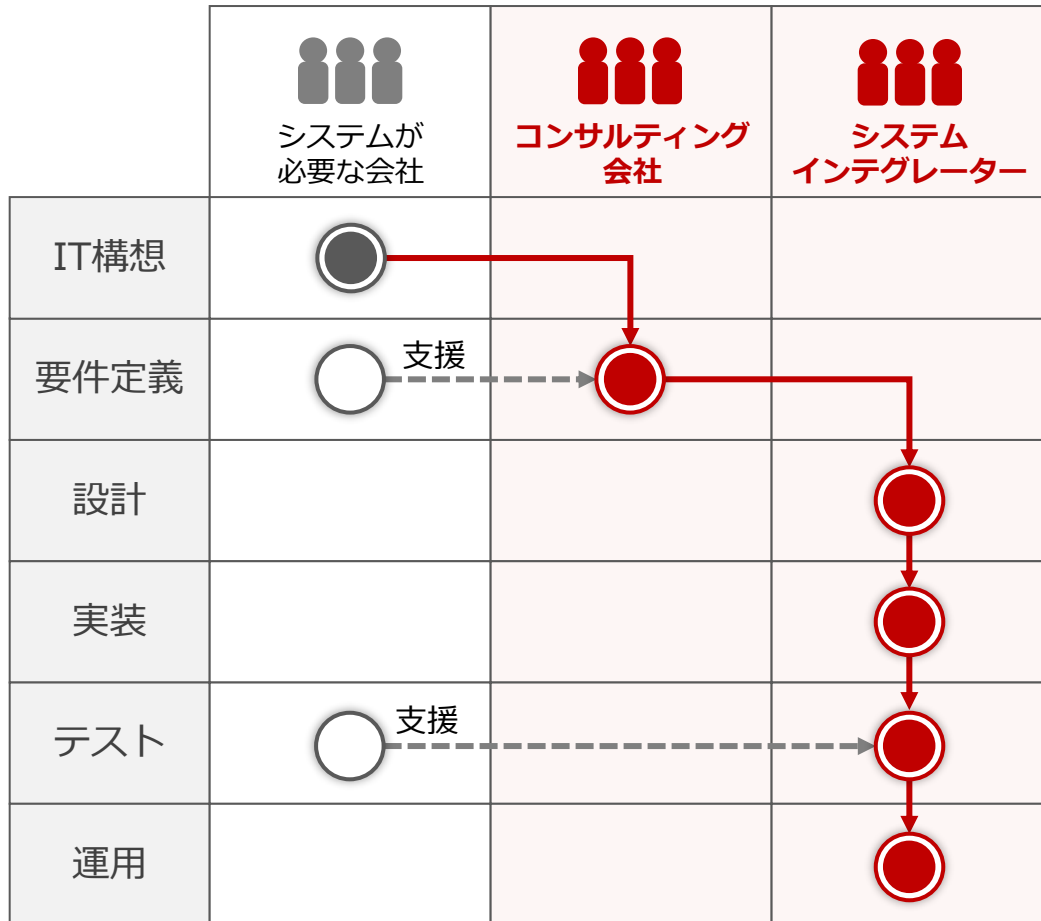


# システム開発の内製化とは何？

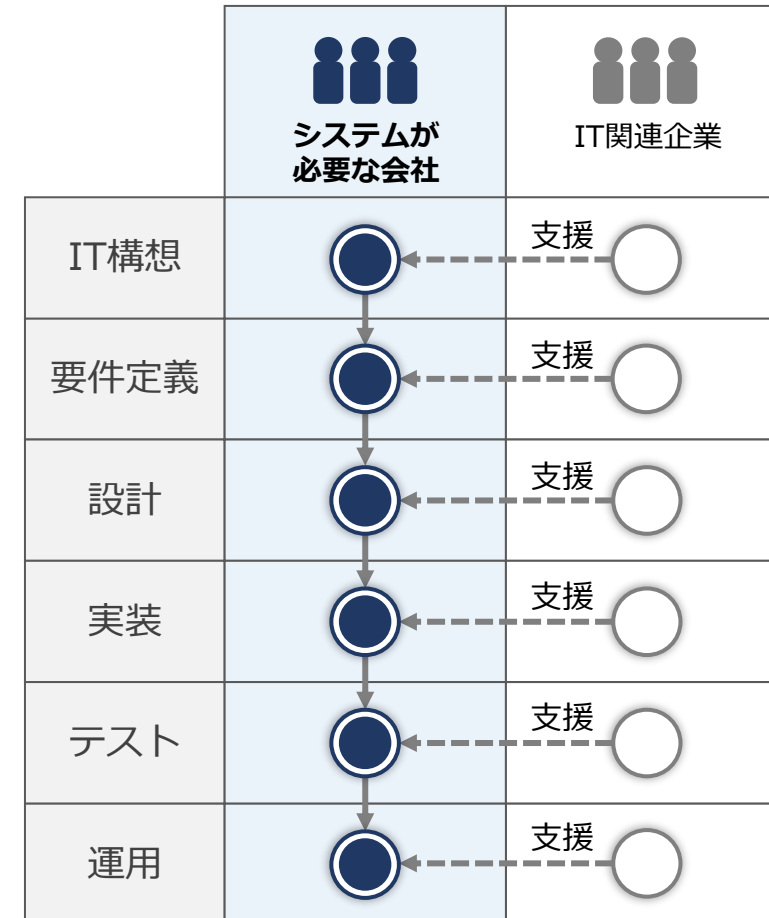


# 「システム開発の内製化」とは何か？

## 外注中心の従来型のシステム開発は システムインテグレーターが主体



## 内製化とは事業者が主体となる システム開発

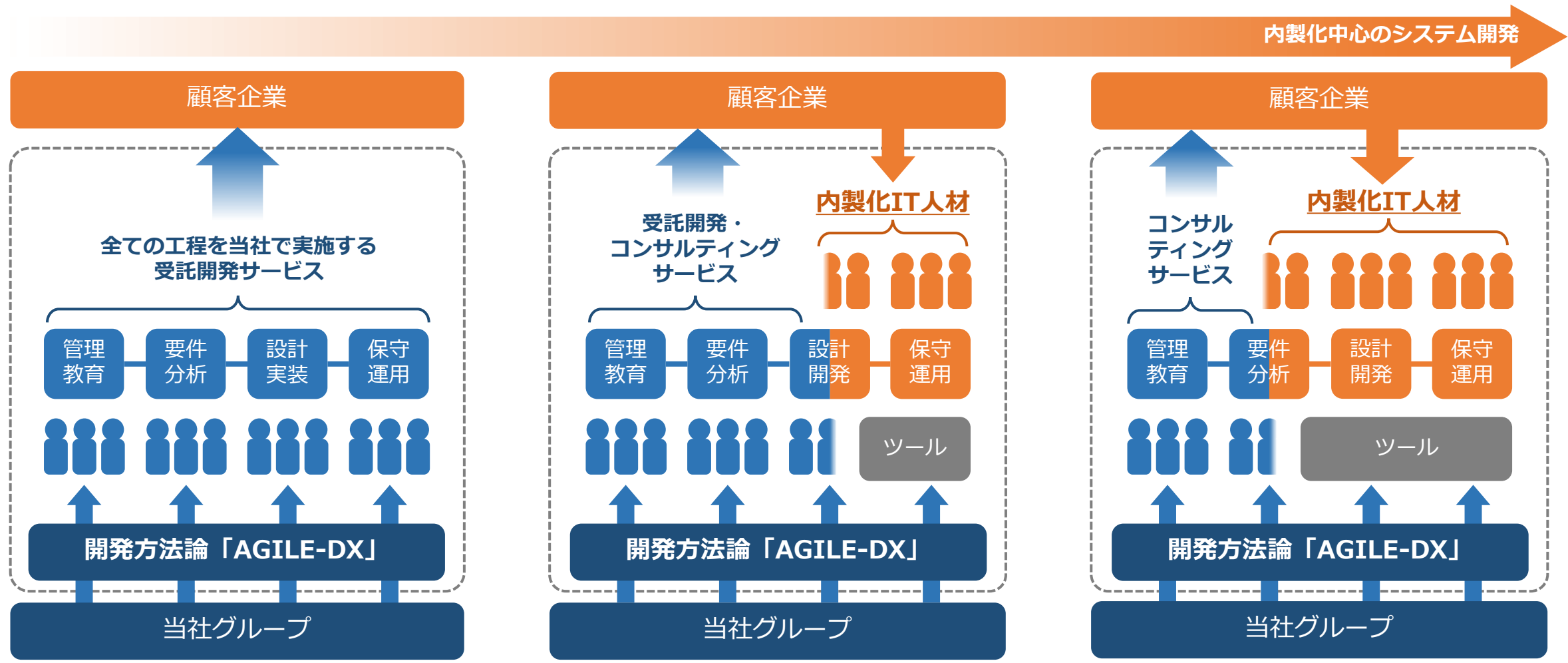


BlueMemeは  
どうやって内製化を支援しているの？



# 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」って何？

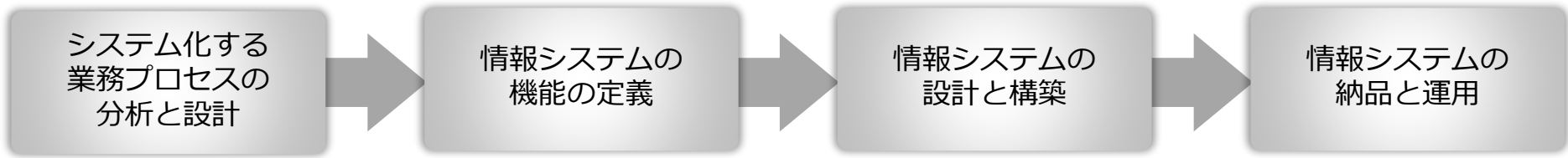




# 「システム」だけでなく「業務プロセスの開発」にフォーカスした方法論

従来のプロセス

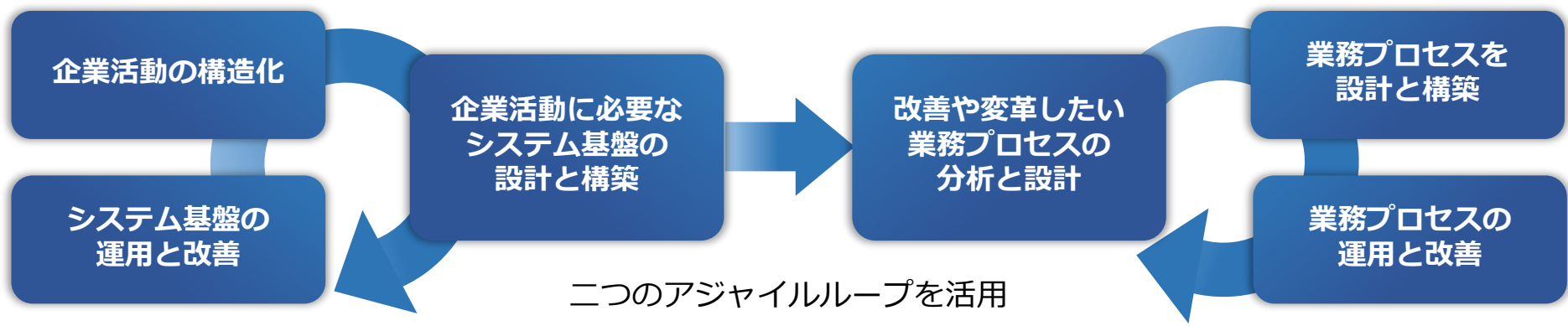
すべてのフェーズでシステム自体を作ることにはフォーカスしている



AGILE-DX

システム基盤の開発にフォーカス

業務プロセスの開発にフォーカス



二つのアジャイルループを活用

独自の開発方法論「AGILE-DX」は  
どんな特徴があるの？



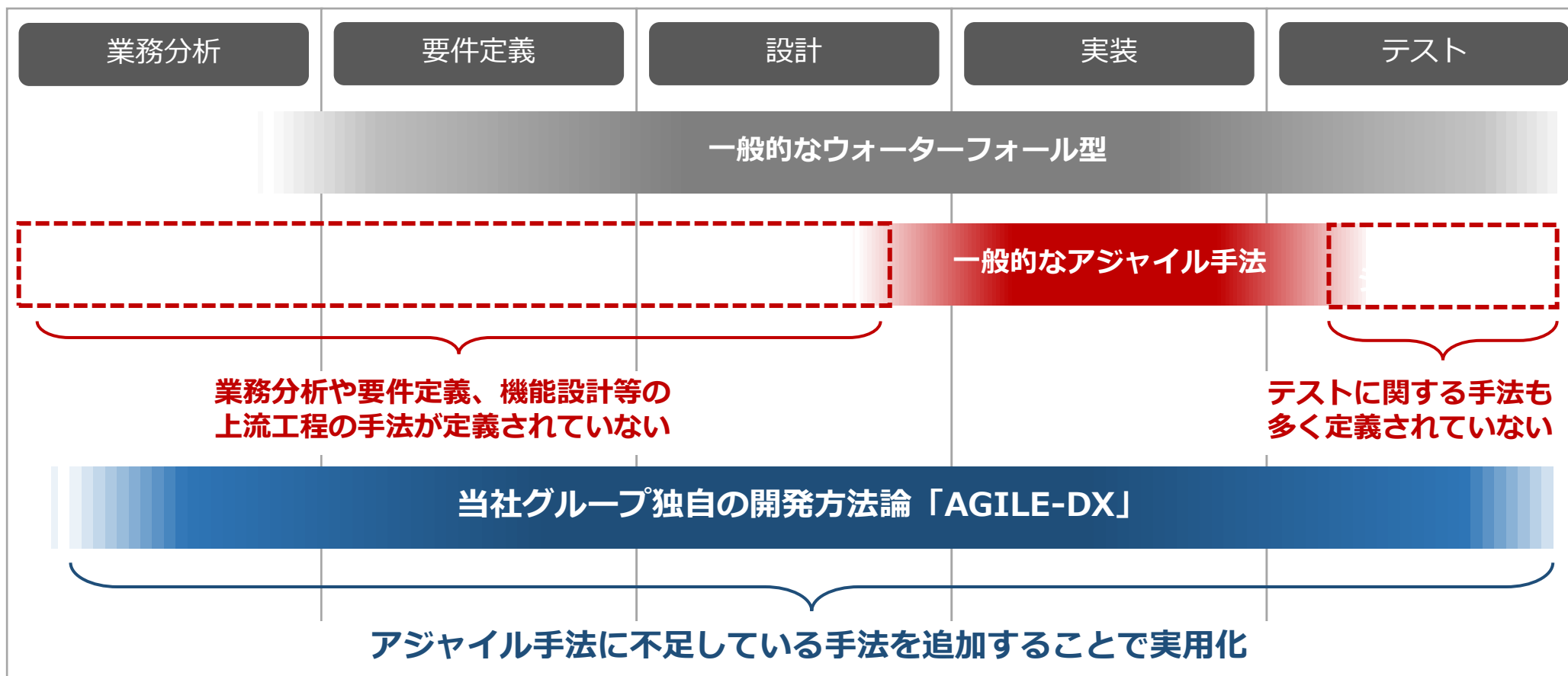
## ローコードの開発スピードを最大限に活かす開発方法論

「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

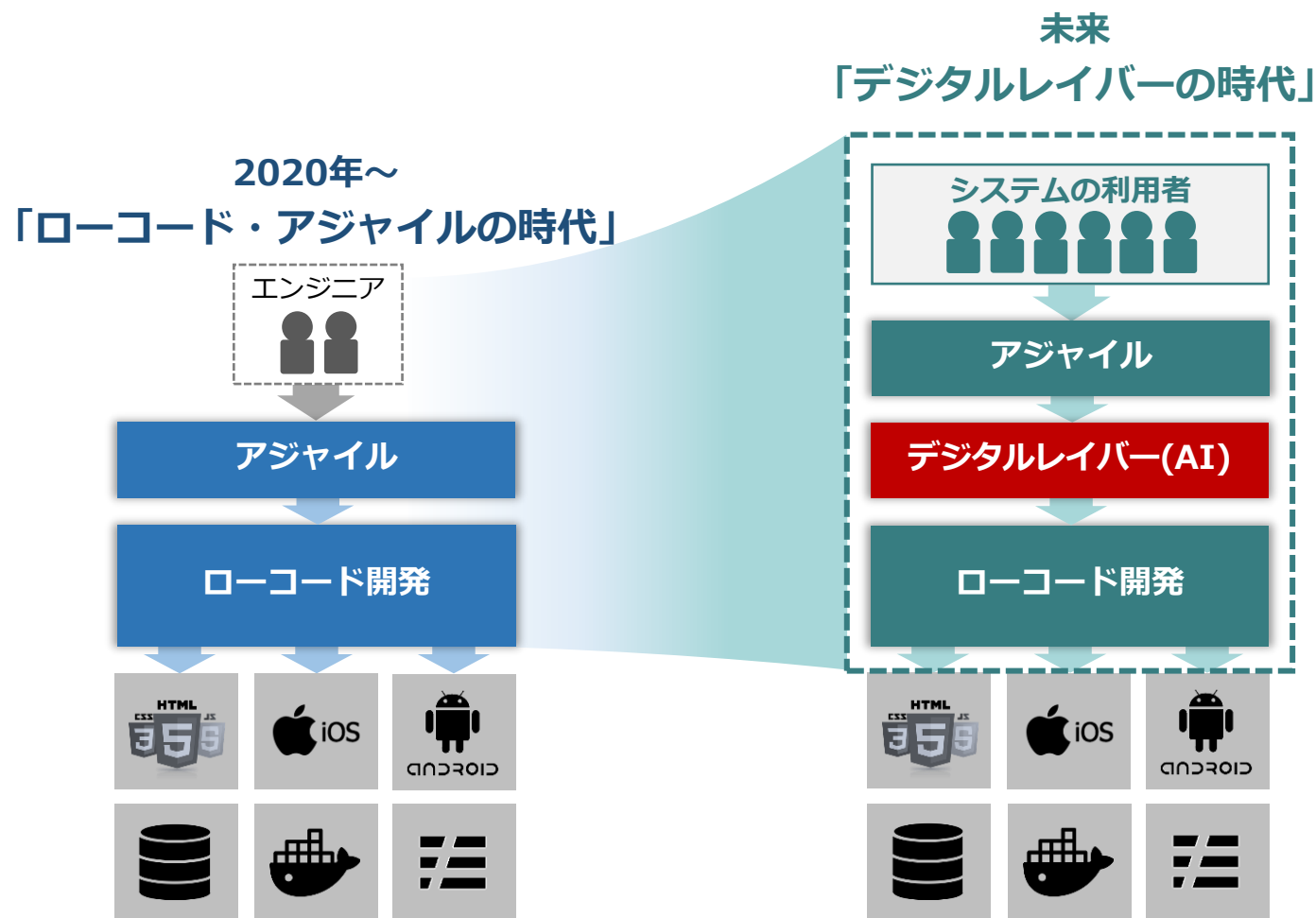
アジャイル手法に不足している業務分析や要件定義の手法を標準化することでアジャイル手法の課題を解決



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

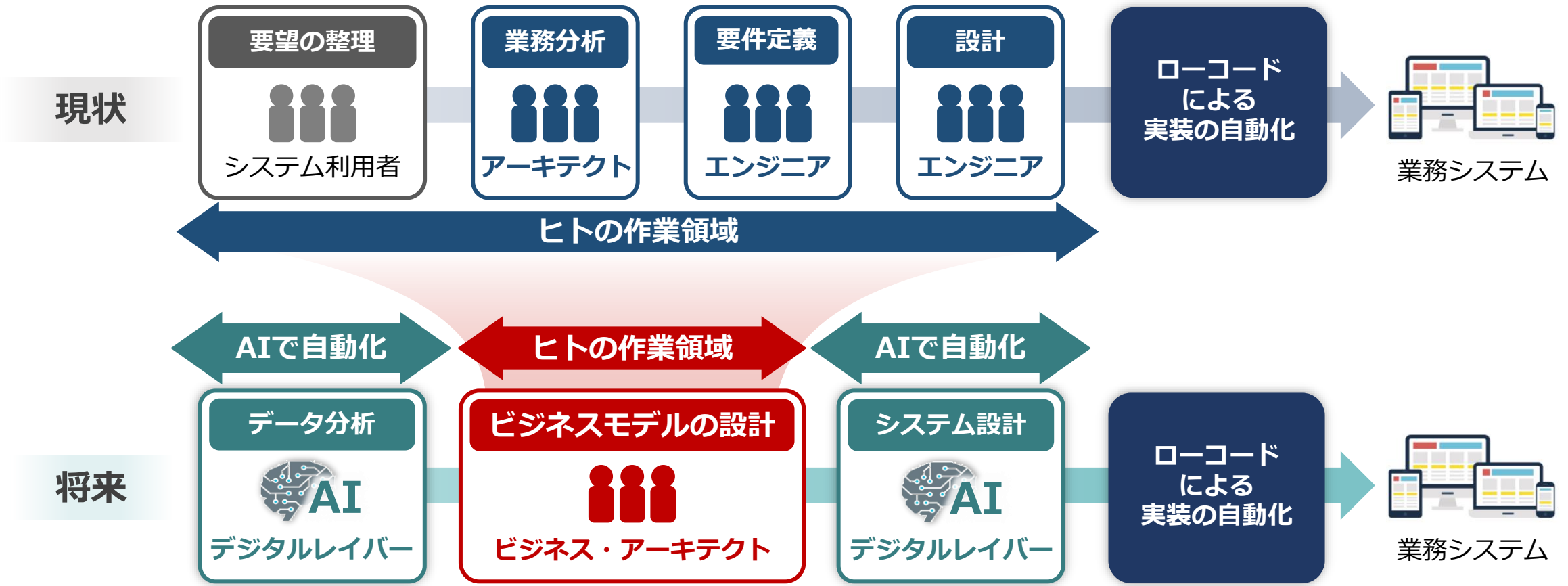


## デジタルレイバーの時代とは？

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

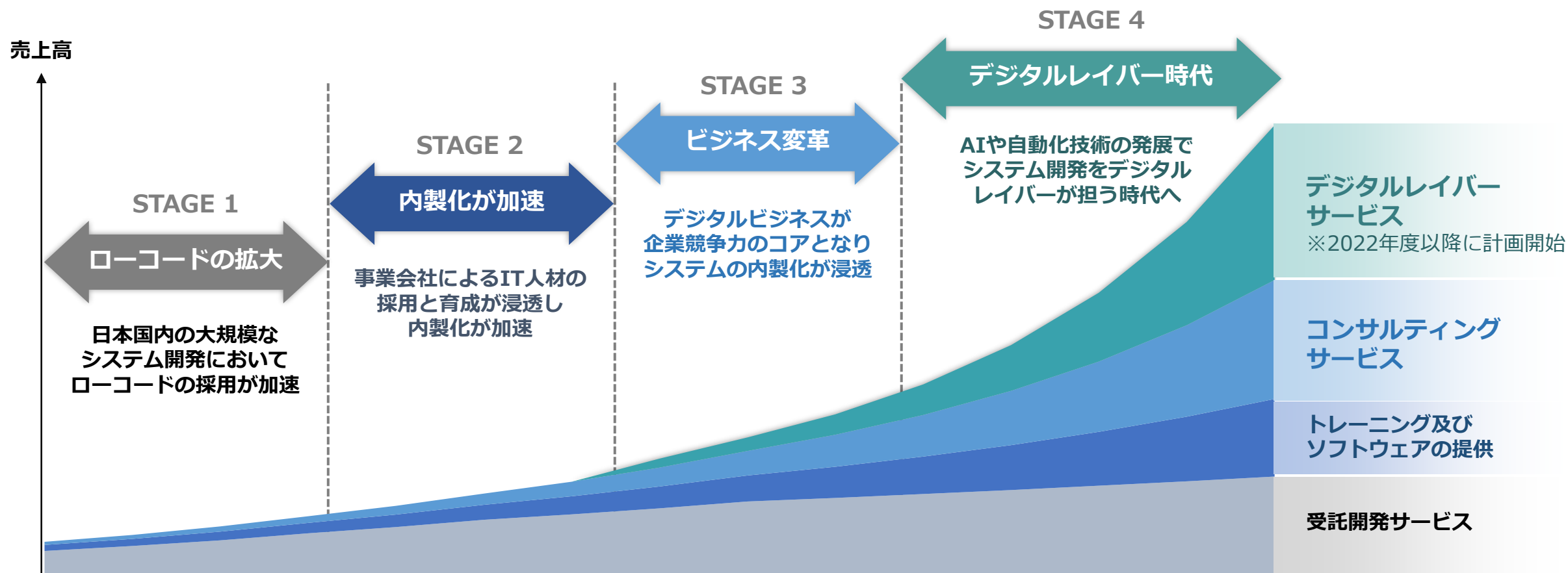
当社グループの事業		内製化に未着手の顧客	内製化に着手した顧客	内製化が進んだ顧客	内製化が実現した顧客
上流工程に関するコンサルティングサービス	ITコンサルティングの提供	◎	◎	◎	◎
	ビジネスアーキテクトの提供	◎	◎	○	内製化のため外注が不要
受託開発サービス	アプリケーションエンジニアの提供	◎	○	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要
	テクニカルスタッフの提供	○	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要	内製化のため外注が不要
トレーニングサービス	テクニカルトレーニングの提供	◎	◎	◎	◎
ソフトウェアまたはクラウドサービス	ローコード関連製品の提供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

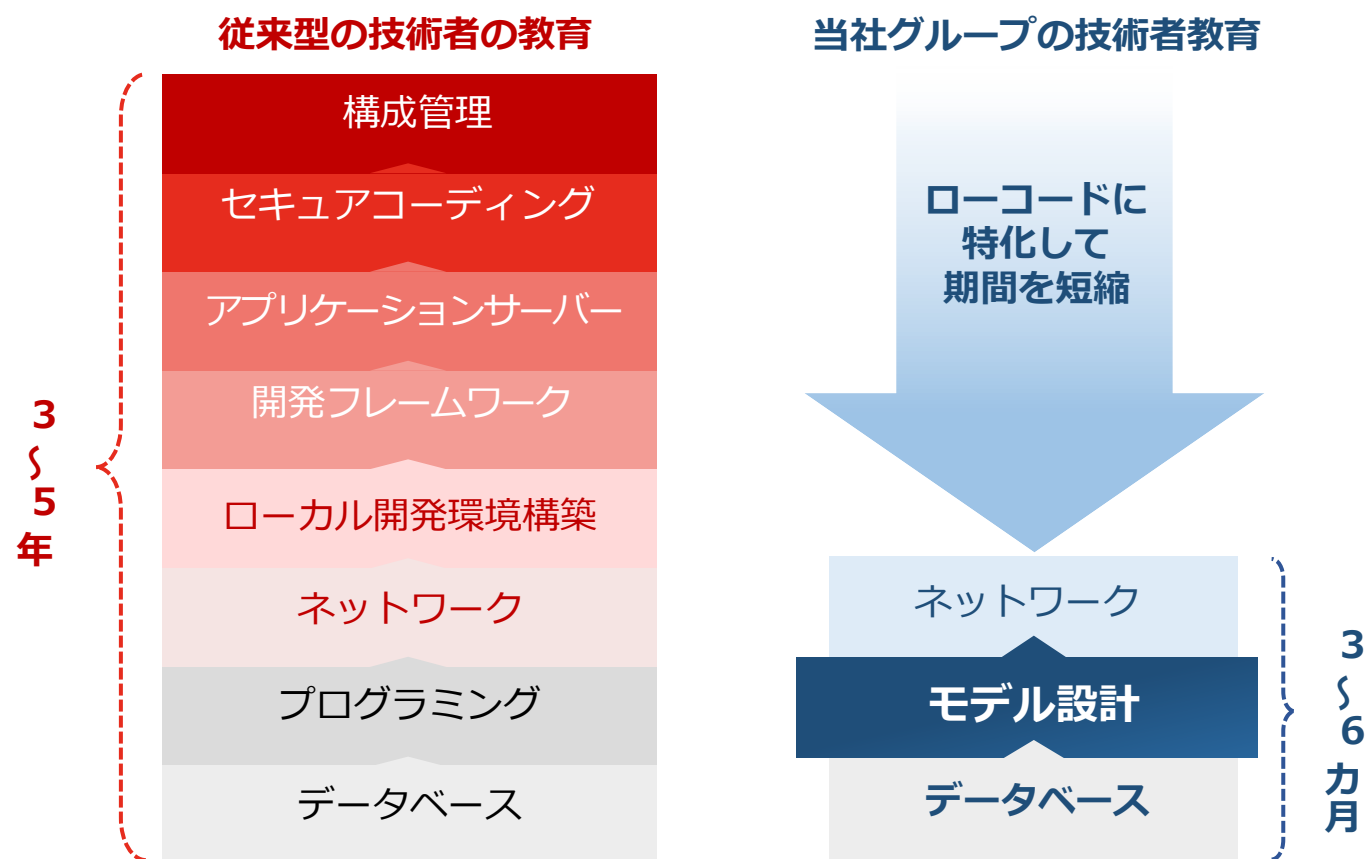


他社が苦勞している  
新規技術者の獲得はうまくいっているのか？



## 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。



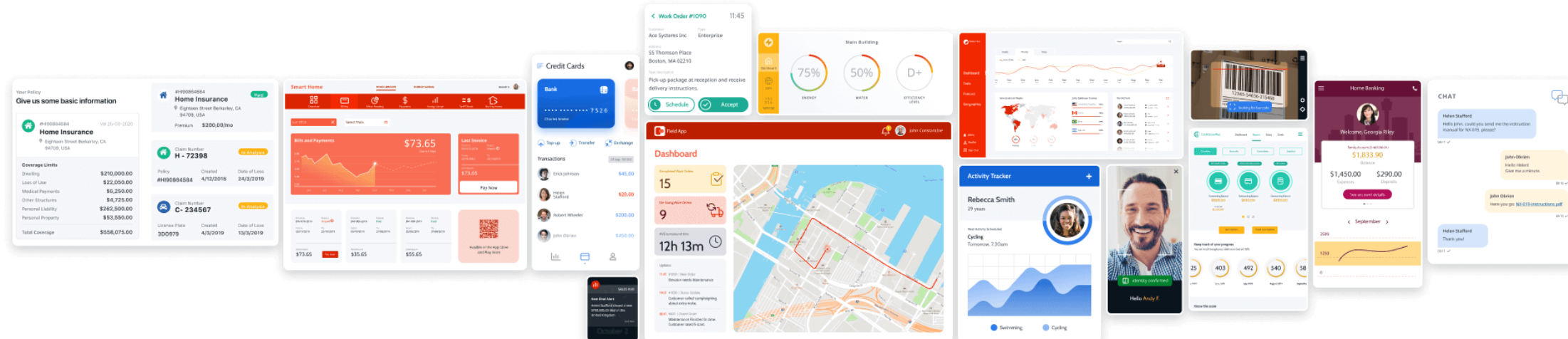
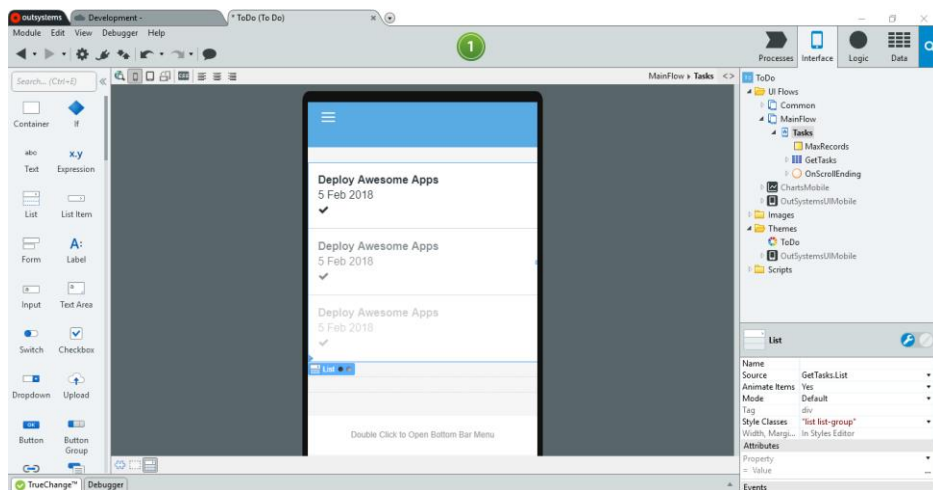
# OutSystems の優位性は何？



# 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。

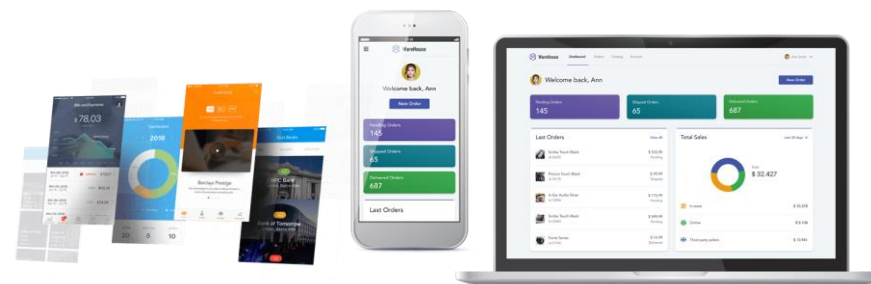
また**美しいユーザーインターフェースのデザインパターン**が組み込まれているため、UIデザインが苦手なエンジニアでも洗練されたアプリケーションを開発することができる。



# 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

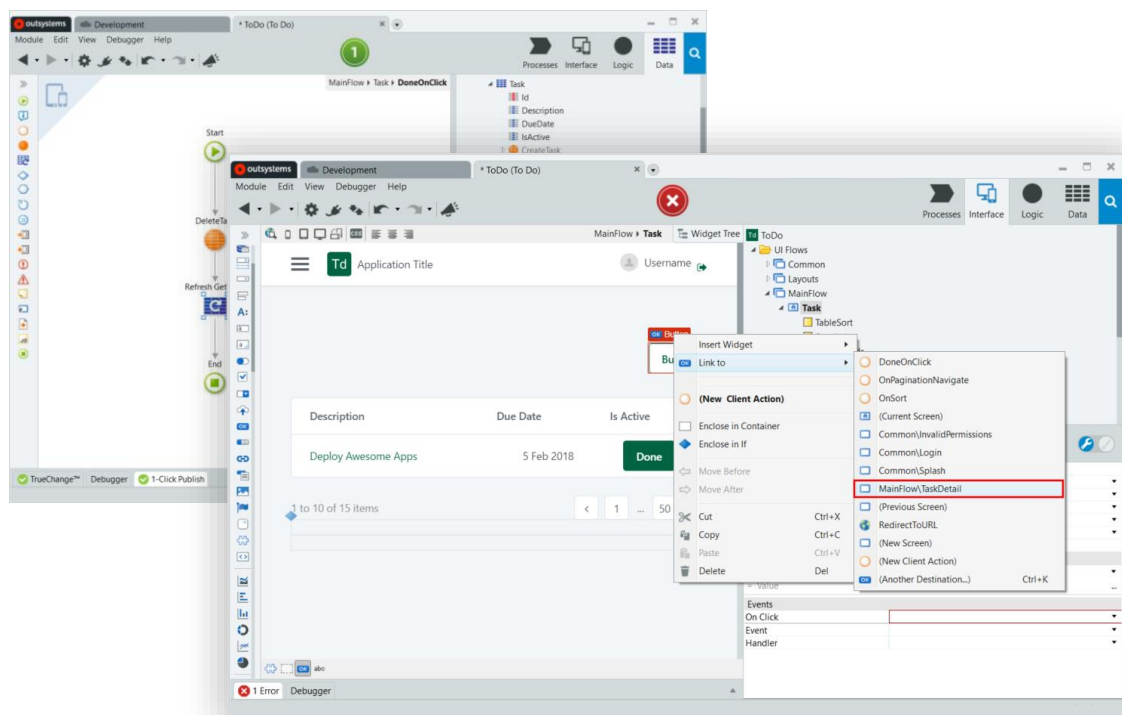
クライアントロジック

スタイルシート

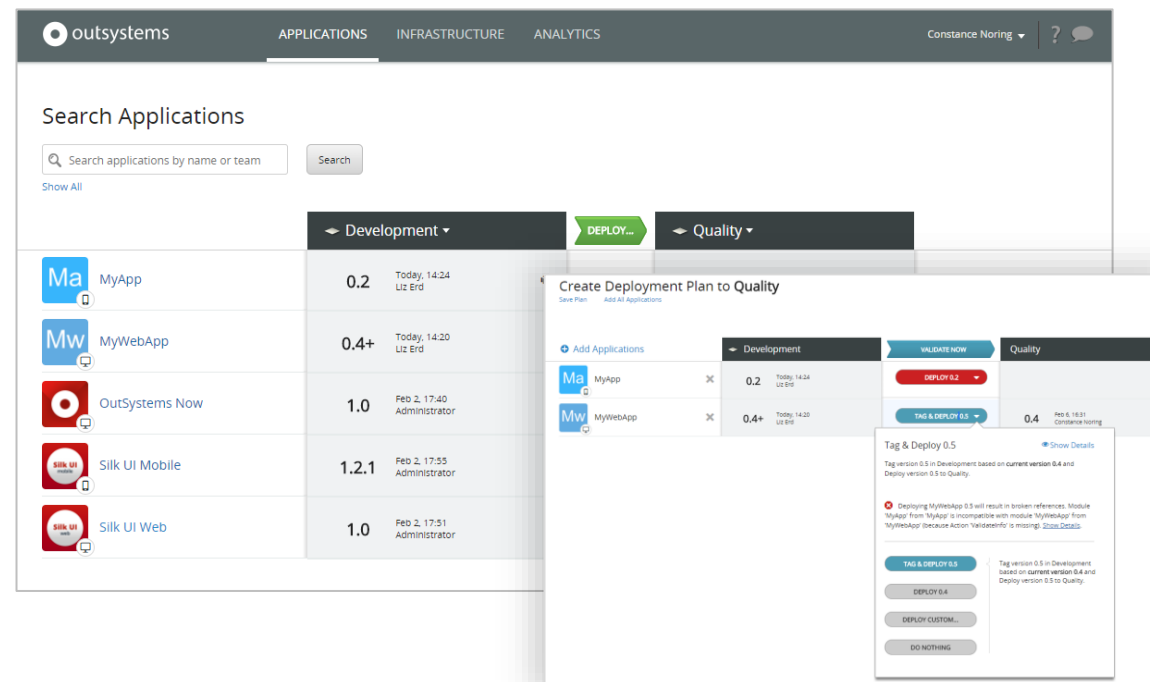
C#によるサーバーロジック

# 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、**不完全や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。





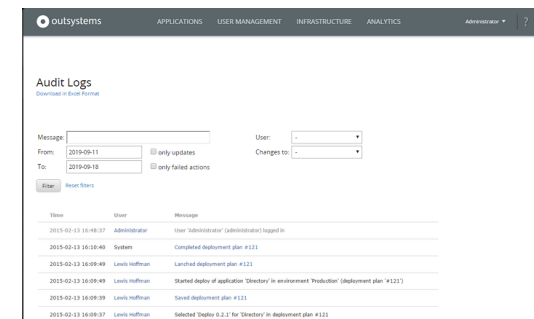
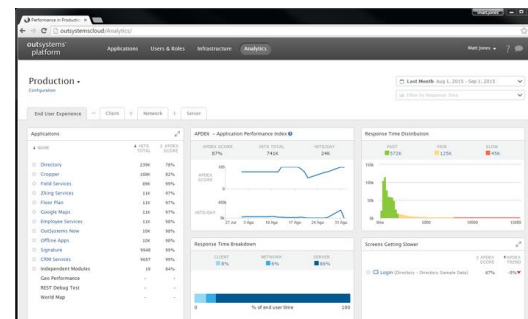
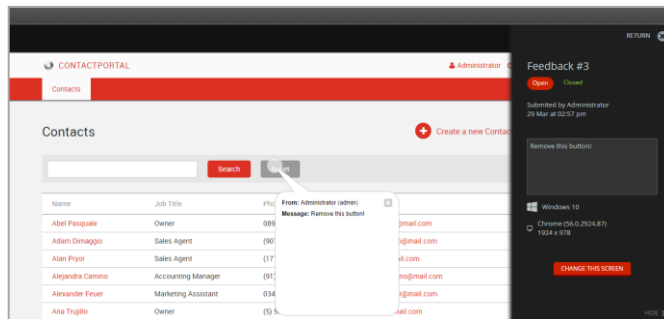
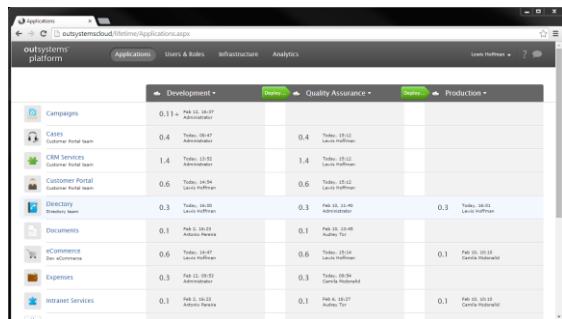
# アプリケーションの配備と運用に関する機能をワンストップで提供

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上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

2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020

2001 OutSystems 設立

2002

2003

2004

2005 Version 1.0

2006 Version 2.1 1-Click Publish

2007 Version 3.1 Integration Studio

2008

2009 2009年 アジャイル&ローコード 事業開始

2010 Version 4.0 Visual Debugger

2011 Version 5.0 Process

2012 2012年 OutSystems 国内販売開始

2013 Version 5.1 Scaffolding & AWS

2014 Version 6.0 New Service Studio

2015

2016 OutSystems トレーニング開始

2017

2018 アジャイル&ローコード事業 440社以上 2,600案件以上

2019

2020 OutSystemsジャパン設立

Version 7.0 Lifetime

Version 8.0 Responsive Web

Version 9.0 OutSystems Now

Version 10 Native Mobile

Version 11 Service Component

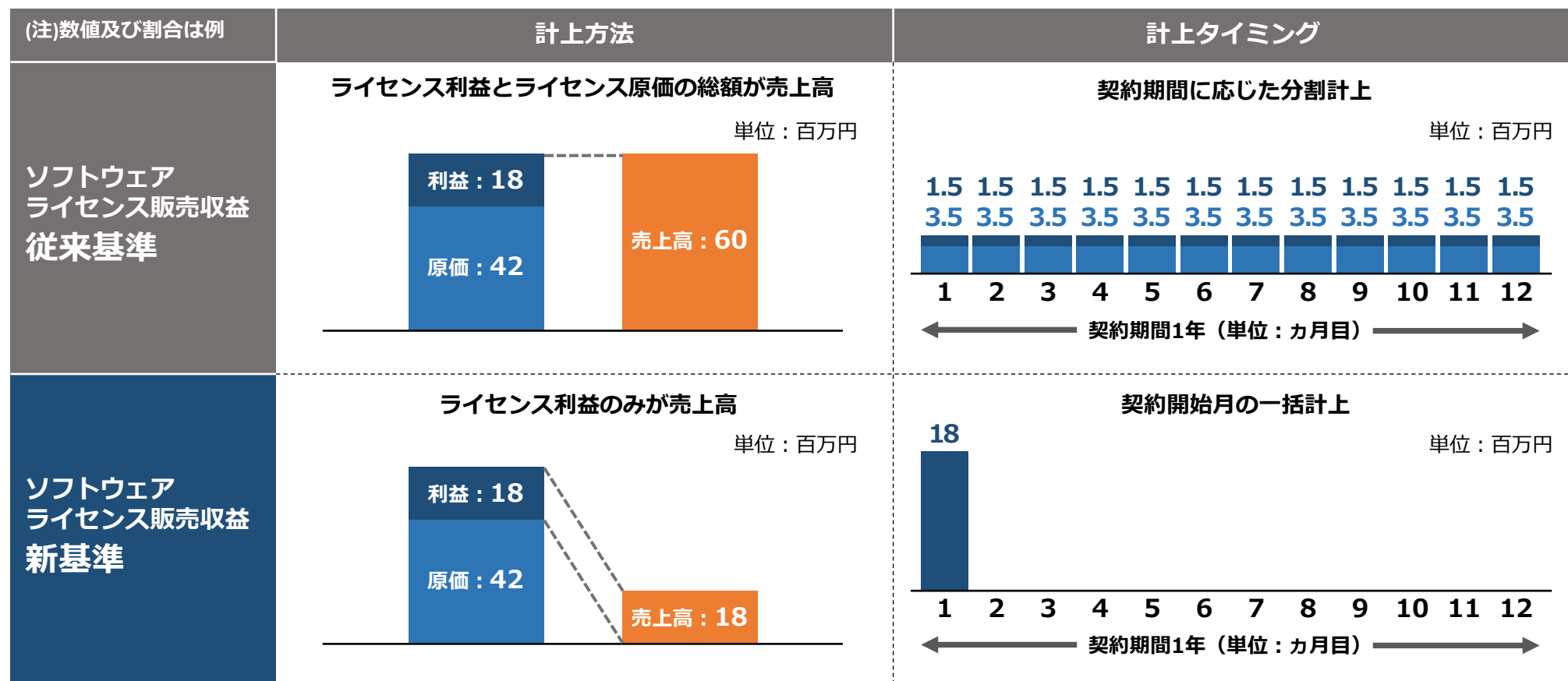
*Appendix*

---

補足資料

## 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。

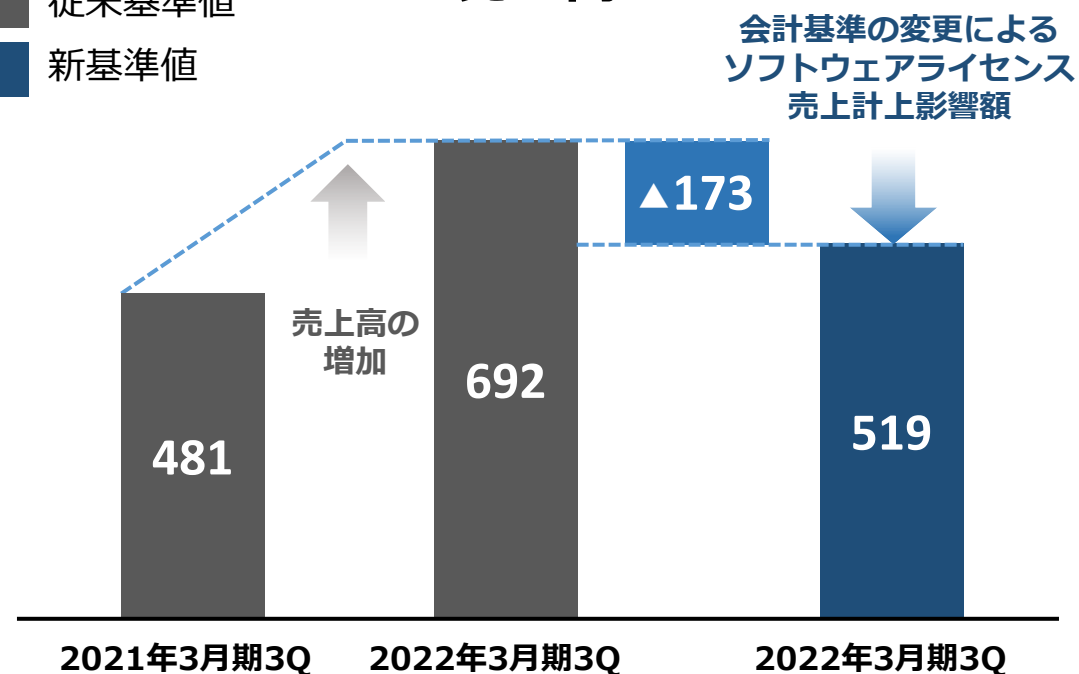
## 会計方針変更による影響

新基準の適用による当第3四半期への影響は以下の通り。

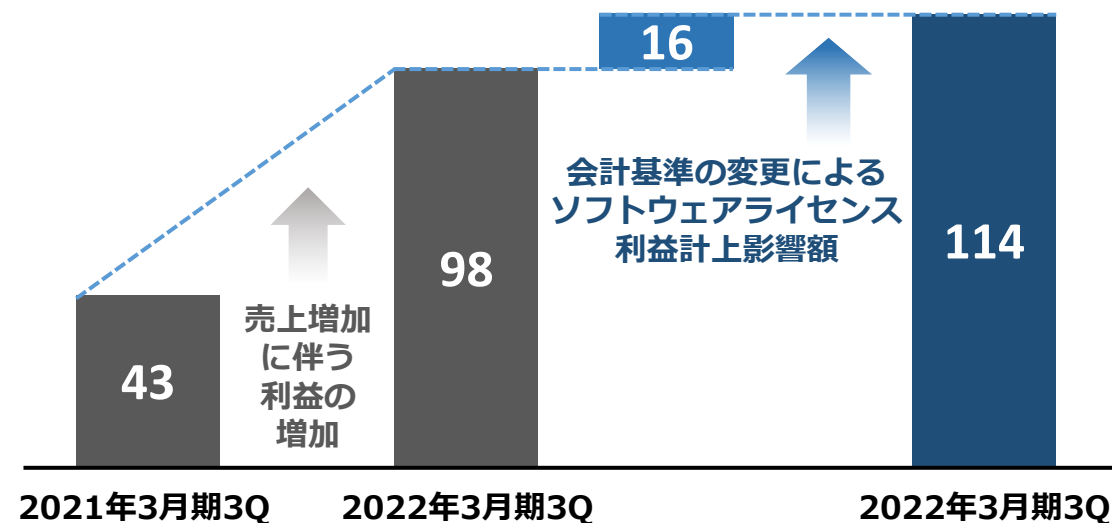
単位：百万円

■ 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。

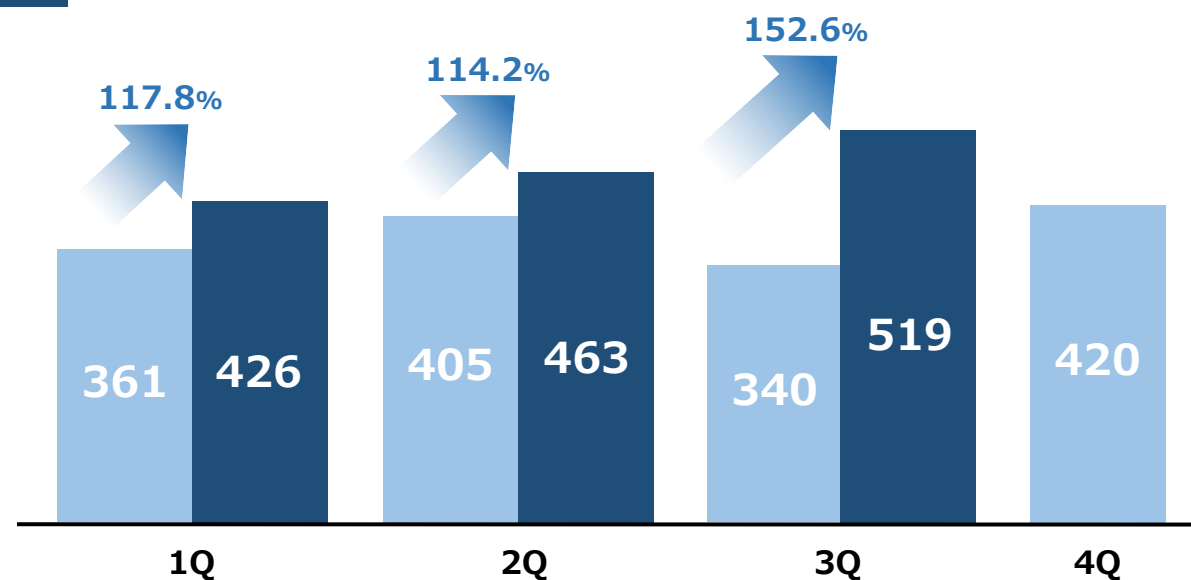
## 新基準の四半期別業績推移

順調に売上高を伸ばし、対前年同期比でも引き続き成長を実現。

単位：百万円

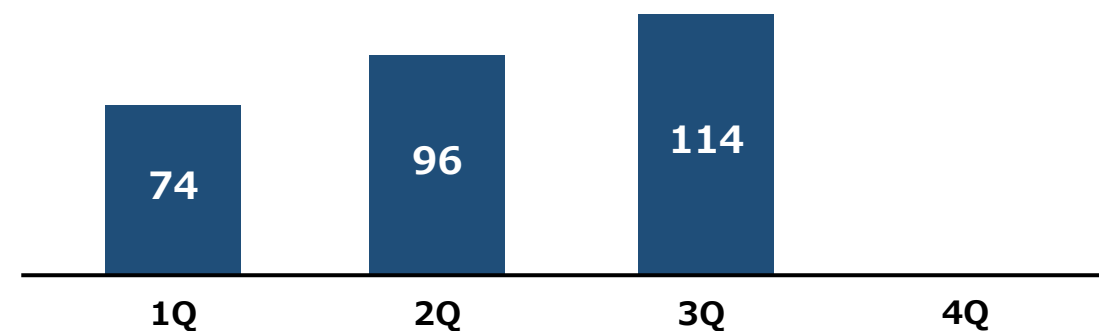
■ 2021年3月期  
■ 2022年3月期

### 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



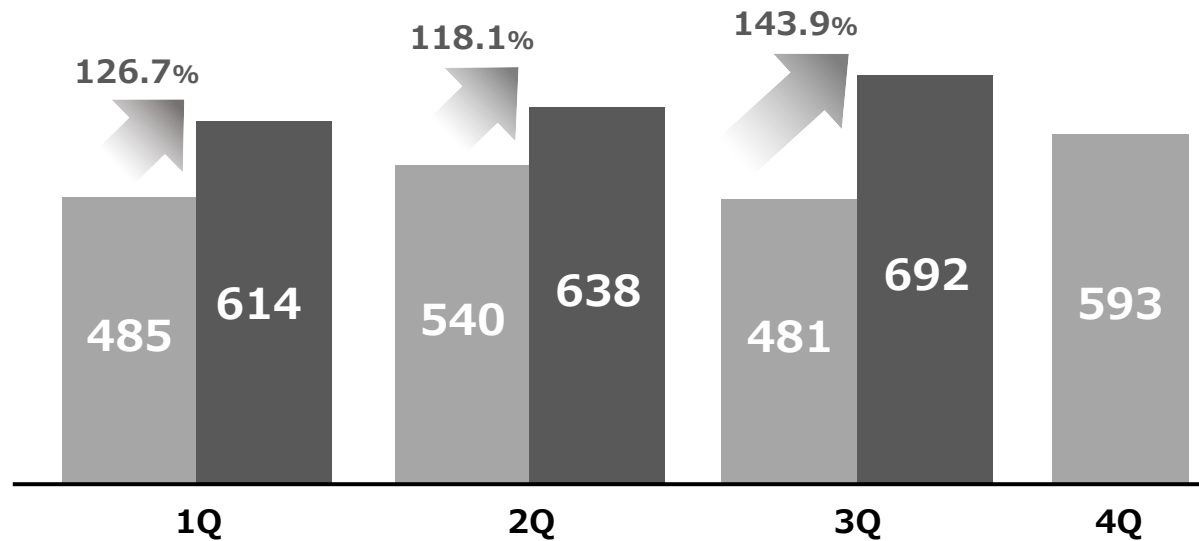
(注) 2021年3月期の新基準による数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 【参考】従来基準の四半期別業績推移

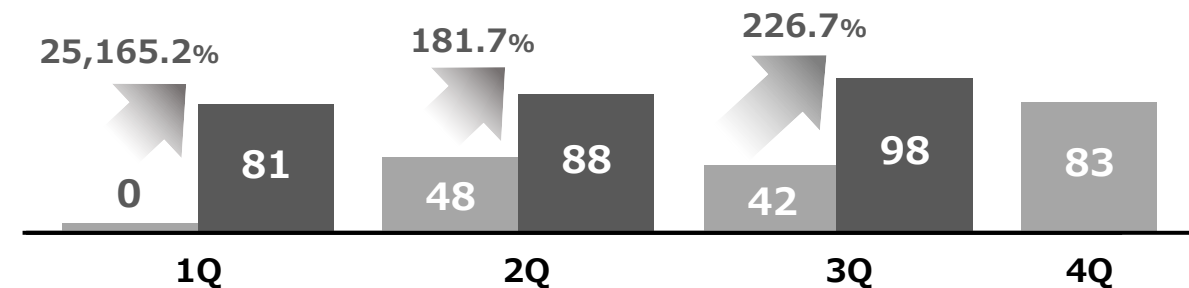
単位：百万円

■ 2021年3月期  
■ 2022年3月期

### 売上高



### 営業利益



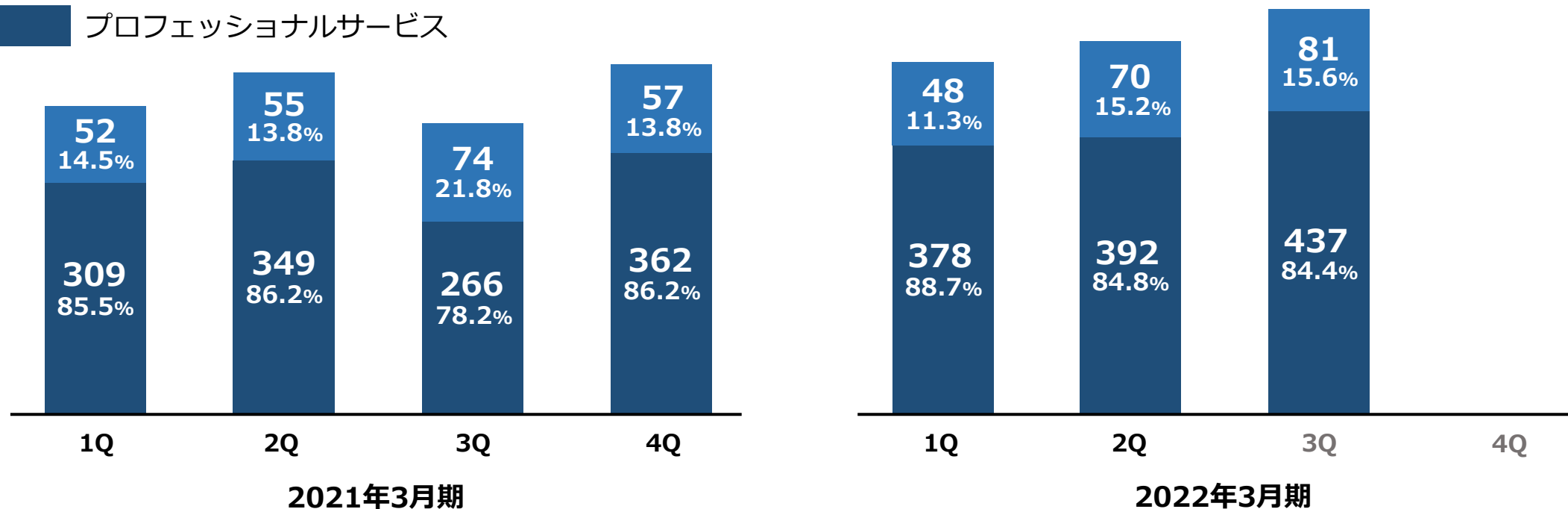
(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 【参考】新基準の事業別四半期売上高推移

各事業別の四半期売上高の推移は以下の通り。

単位：百万円

- ソフトウェアライセンス販売
- プロフェッショナルサービス



(注) 2021年3月期の新基準による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。



## *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.*