

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

2024年3月期 通期決算資料

2024年5月29日

会社概要

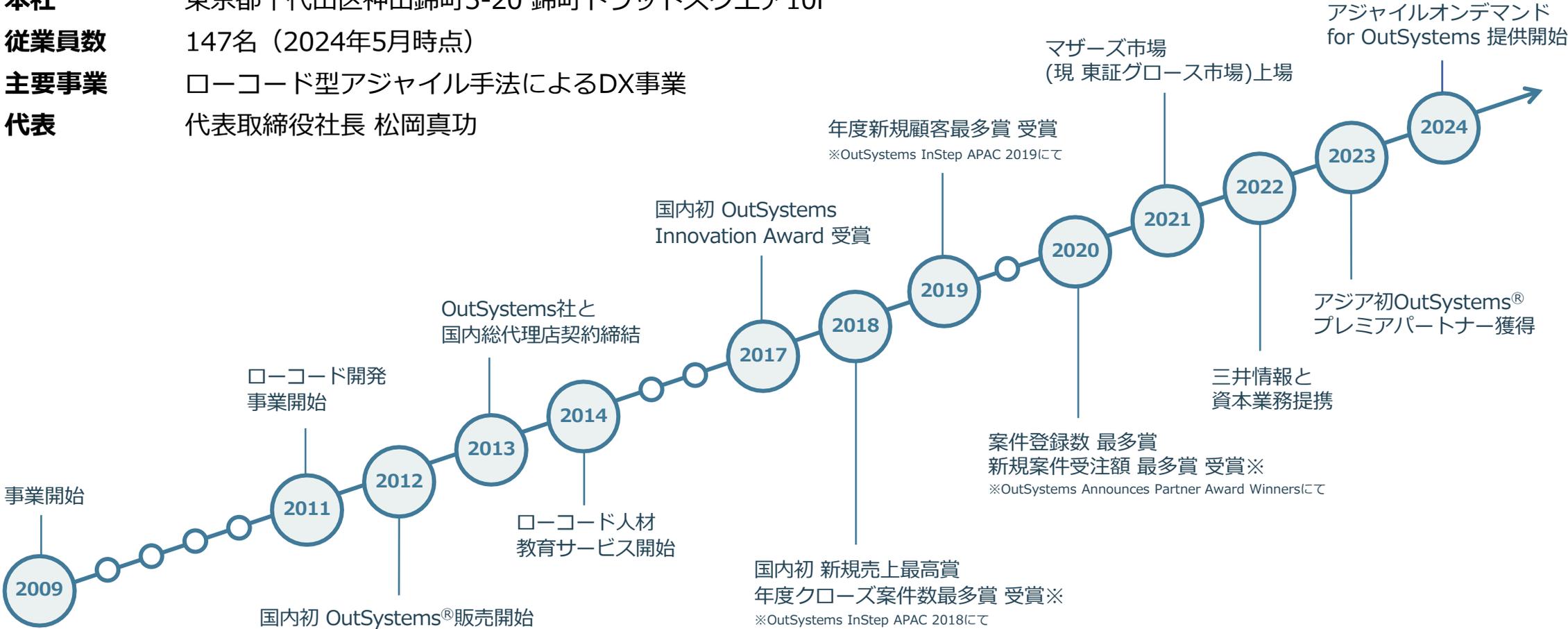
会社名 株式会社BlueMeme (ブルーミーム)

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 147名 (2024年5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 松岡真功



目次

1. 事業概要
2. 事業の特徴と優位性
3. 取り巻く市場環境と社会問題
4. 2024年3月期 通期業績及び過年度修正内容について
5. 2025年3月期の通期業績予想
6. 中期経営計画

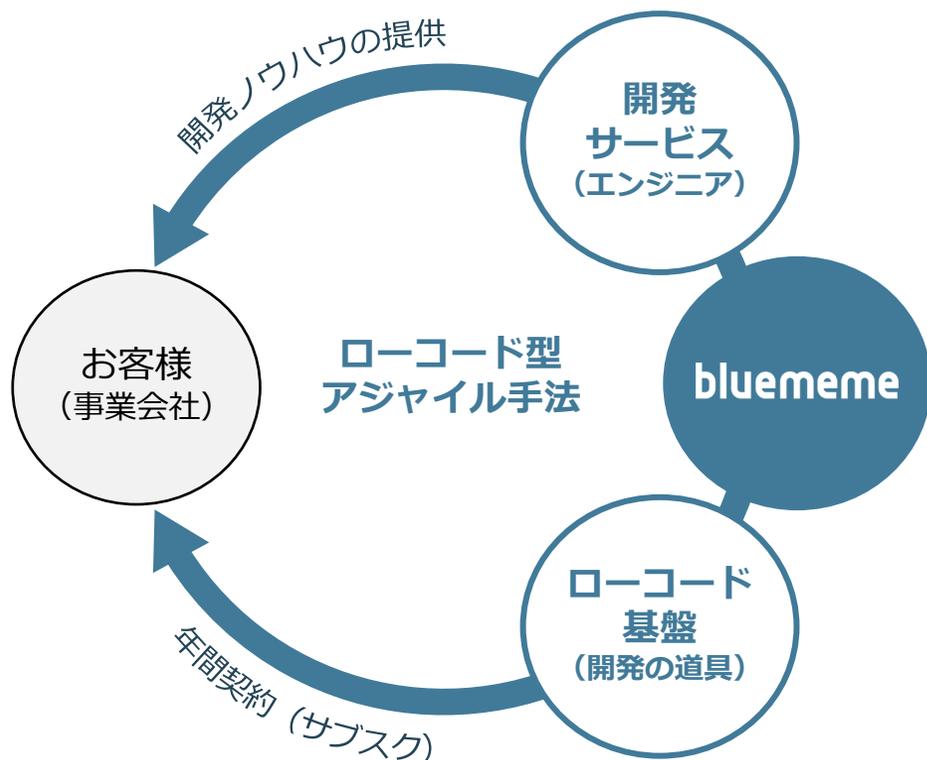
1

事業概要

bluememe

BlueMemeの主要事業：業務システムの開発サービス

- 「ローコード型アジャイル手法」を用いた業務システムの開発サービスを中堅・大手の事業会社向けに提供
- BlueMemeが開発する業務システムは、販売管理や生産管理、倉庫管理等の企業活動の中心となるシステムが中心
- 独自に開発した「ローコード型アジャイル手法」を用いることで安定した人材確保とシステム開発コストの削減を実現



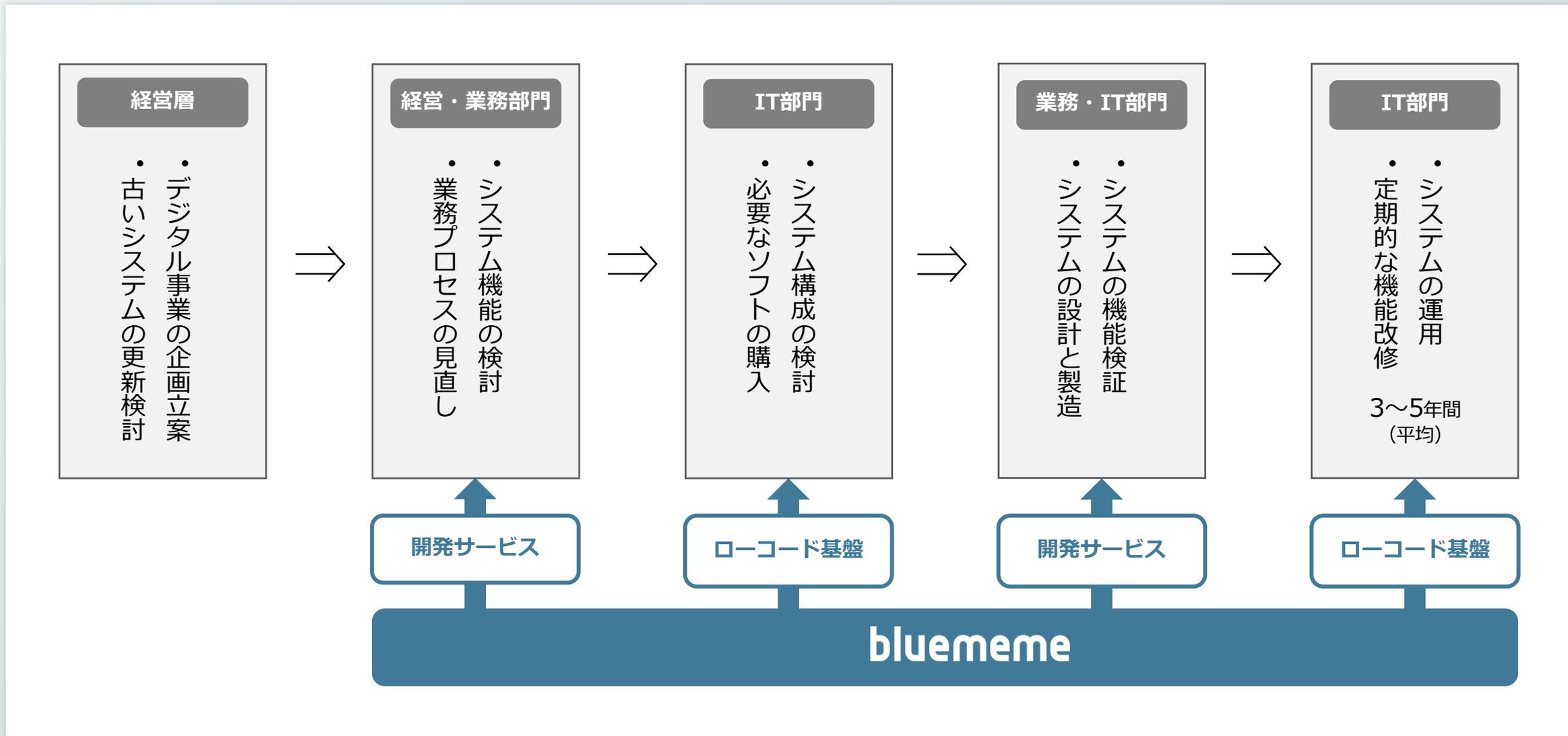
ローコードの活用により人材確保が容易

- 少人数でシステムを開発できる
- 必要なIT人材を短期間で育成できる
- 自社でIT人材を育成できる

アジャイル手法により開発コストを抑制

- 失敗するリスクが減る
- 必要なものを必要なときに作れる
- システム開発に必要な道具が減る

ビジネスの流れ



IT業界におけるポジショニング

- アジャイル手法とローコードを用いることで、リスクの高い大規模なシステムにおいても「高品質なシステム」の開発を実現
- 業務を分析した後に「コスト最適化構造設計」を行うことで、システム開発と運用のコストの削減を実現

	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				内製化を 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		

2

事業の特徴と優位性

bluememe

企業がシステム開発の委託先決定の際に重要視する項目

- 多くの企業は予測できない社会環境の変化に対応するために、様々な技術を活用した「継続的な業務改革」が重要
- システム化による業務改革を実現するには「業務を理解できる技術者」との円滑なコミュニケーションが必須



BlueMemeの理解力：豊富な開発実績に基づくコミュニケーション力

情報・通信業

購買データ分析用マスターデータ抽出システム
 社内管理システム
 サービス監視システム
 購買システム
 代理店向け受発注システム
 監視システム
 出荷管理システム
 VRコンテンツ管理基盤
 原価管理システム
 入退出管理システム
 トレーニング受講管理システム
 テナント管理システム
 タスク管理ポータルシステム
 クラウドソーシングサービス基盤
 クラウド型販売管理システム
 代理店向け販売管理システム
 回線契約管理システム
 ICカード在庫管理システム
 人事評価システム
 販売管理システム
 稟議システム
 受注管理システム
 配車管理システム
 販売管理システム
製造業
 生産工程予実管理システム
 生産・調達管理システム
 成果物管理システム

販売管理システム
 契約管理システム
 受発注管理システム
 社内業務システムのモバイルアプリ化
 パートナー向け業務支援システム
 代理店向け業務支援システム
 社内承認基盤
 予算管理システム
 工作図管理システム
 製品情報管理システム
 マスタ管理システム
 代理店向け販売管理システム
 EXCEL/ACCESSアプリのクラウド化
 資産管理システム
 障害管理システム
 マスタデータ管理基盤システム
 見積仕様検討依頼システム
 車両日報管理システム
 カーシェアリングシステム
 出荷ラベル作成システム
サービス業
 派遣業務管理システム
 派遣スタッフ管理システム
 販売管理システム
 コンシューマ向けモバイルアプリ
 顧客・従業員管理システム
 クラウドソーシング基盤
 サービスマッチングシステム
 警備業務システム

人事管理システム
 社内業務システム
 ツアー情報検索システム
 自社サービス管理システム
 治験業務管理システム
 棚卸システム
 基幹システムのリプレイス

建設業

建築工事管理システム
 Notesマイグレーション
 予実管理日報システム
 経費精算システム
 社内向け稟議管理システム
 社内業務システム
 駐車場管理システム
 事故防止支援システム

商社

成約管理システム
 販売管理システム
 社内ワークフロー基盤
 Notesマイグレーション
 顧客情報管理システム

卸売・小売・飲食業

ECサイト向け販売管理システム
 各種DBデータを利用した簡易BIツール
 従業員管理システム
 受発注管理システム
 社内業務システム

POS連携業務管理システム
 人事情報連携基盤
 プロジェクト管理システム
 店舗向け業務支援システム
 代理店向け販売管理システム
 顧客管理システム

金融・保険業

代理店向けポータルサイト
 Notesマイグレーション
 営業支援システム

医療・福祉

医療情報プラットフォーム開発

不動産業

社内業務システム
 代理店向けポータルサイト
 契約管理システム
 生産管理システム
 請求システム
 調達管理システム
 プロジェクト管理システム
 調達管理システム
 ナレッジデータ管理システム
 社内向けグループウェアシステム
 仲介管理システム

専門サービス業

ビジネスマッチングシステム
 社労士ポータルシステム
 企業価値計測システム

電気・ガス・熱供給・水道業

監視システム
 社内業務システム
 販売管理システム

運輸業

倉庫管理システム

教育・学習支援業

来場者用アンケートアプリケーション
 オンライン講習システム

情報・広告業

売上管理システム

農林・水産業

販売管理システム

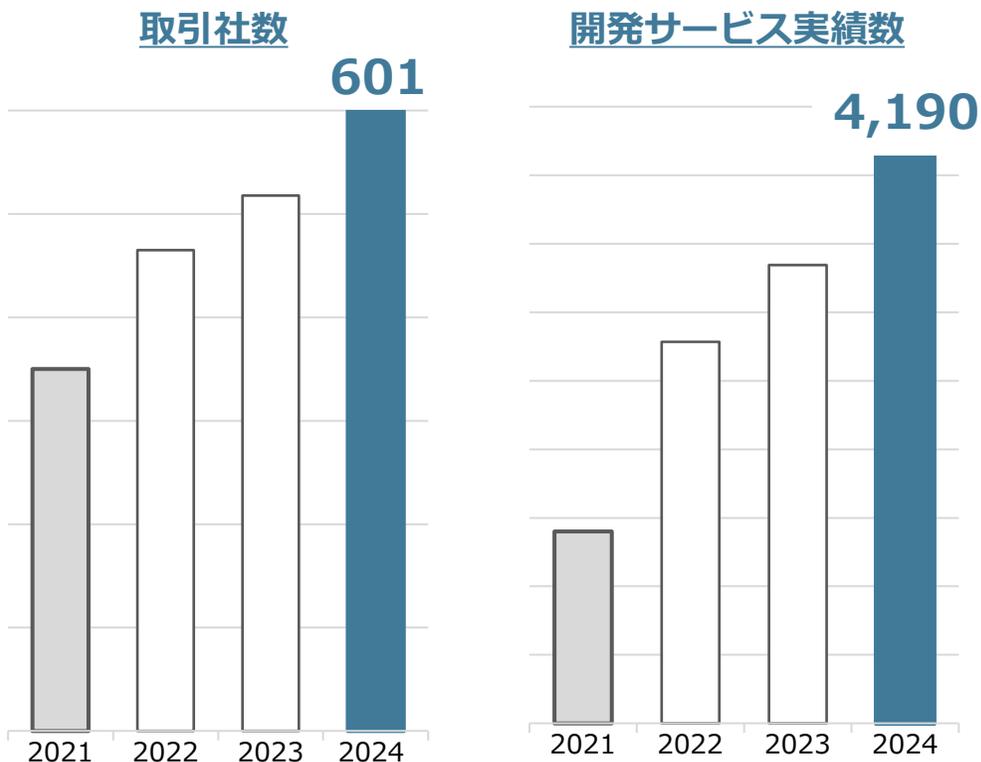
官公庁・地方自治体

地方自治体基幹業務システム

業界・業種に
 依存しない
 豊富な開発実績に
 基づくノウハウ

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



※2024年5月時点

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
- 全世界で9社（約2%のみ）が認定
- 技術力だけではなく製品企画力も評価対象

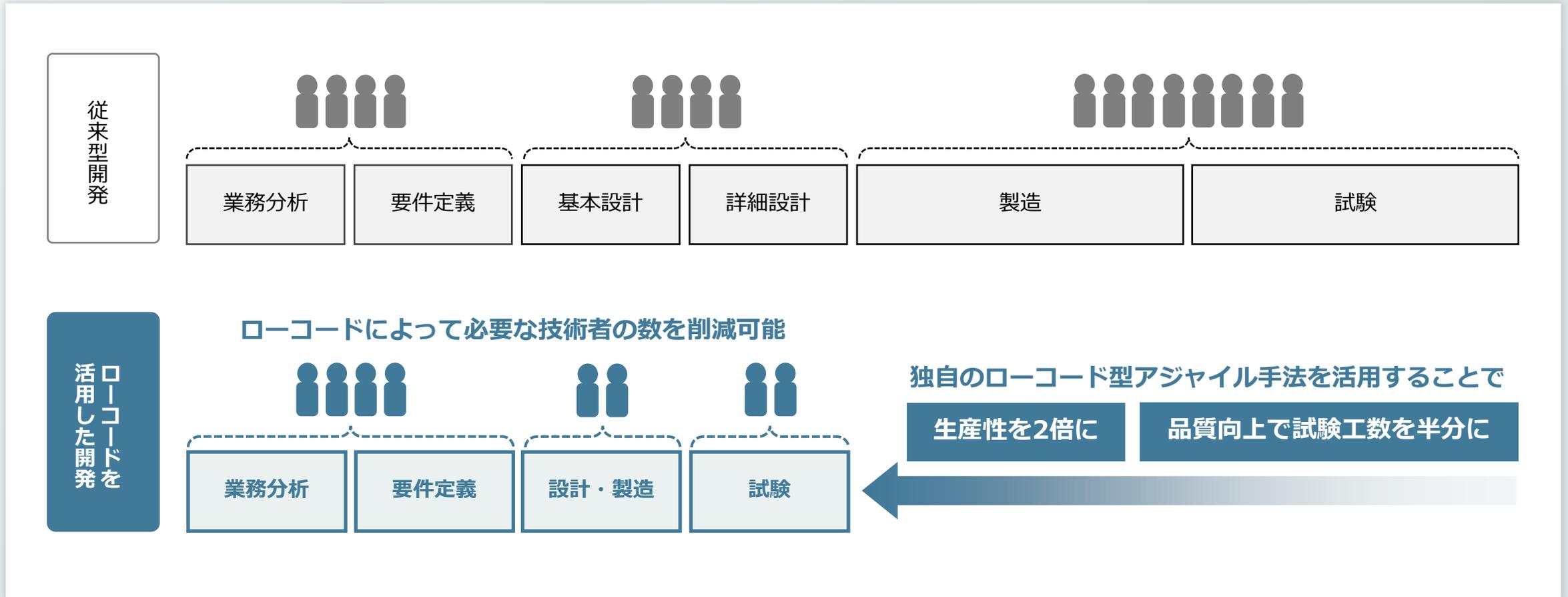


Customer Reviews

4.7 ★★★★★

BlueMemeのコスト：ローコードを最大限に活用して開発コストを抑制

- BlueMemeが独自に開発したローコード型アジャイル手法を活用することで開發生産性を2倍以上に高めることが可能
- ローコードは「プログラミングの自動化」を実現できるため、システム開発に必要な技術者の数を大幅に削減



BlueMemeの対応力：企業内に内製化チームを構築することで迅速な対応

- 不具合の修正や新規機能追加を迅速に行うには、システム開発を社内で実施できる内製化チームの構築が必須
- BlueMemeの開発サービスにおいて業務システムの開発ノウハウを提供することで「内製化チーム」の構築を支援

従来型のシステム開発の場合
開発を委託する業者とのやり取りが長期化しやすい

やり取りの長期化



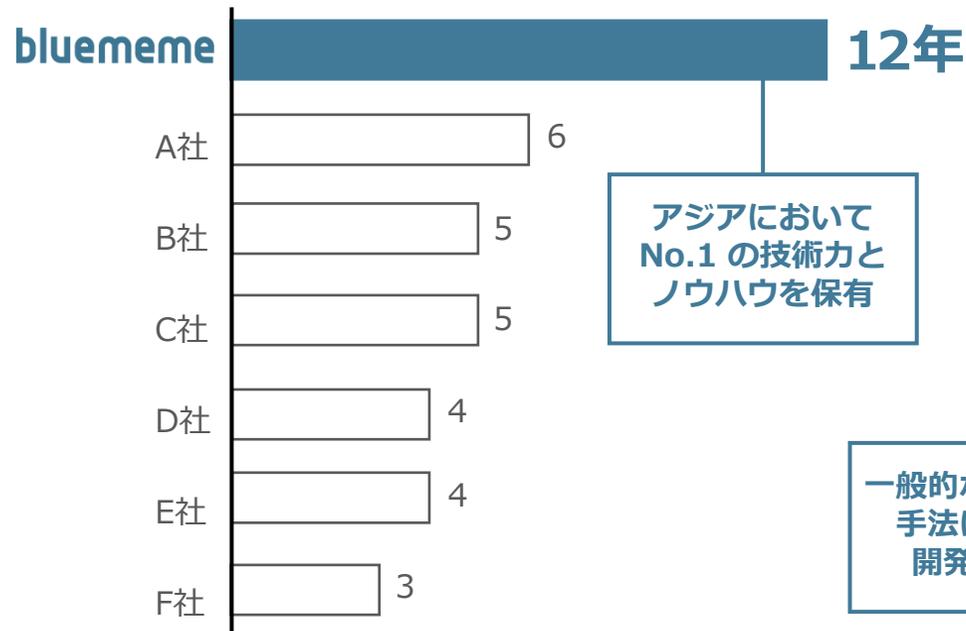
BlueMemeの開発サービスで内製化チームを構築した場合
手間のかかる契約処理を行うことなく迅速な対応が可能



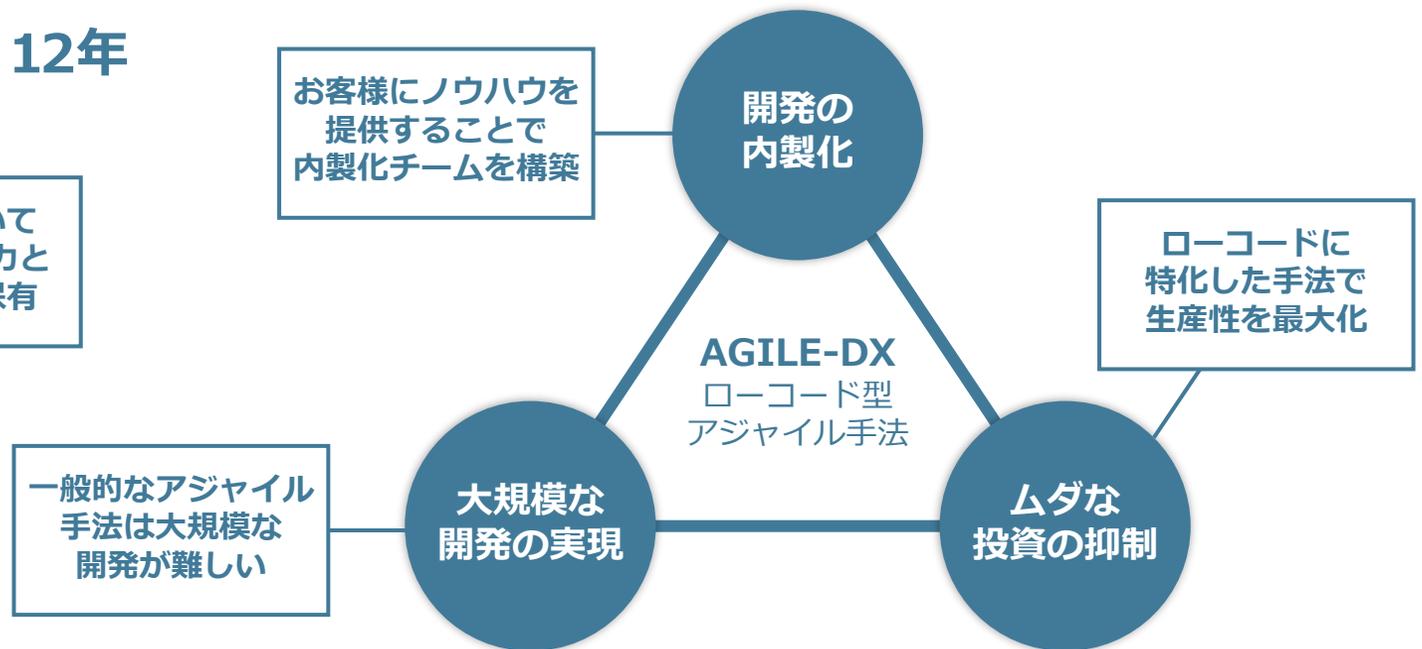
ローコード開発市場の参入障壁

- 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

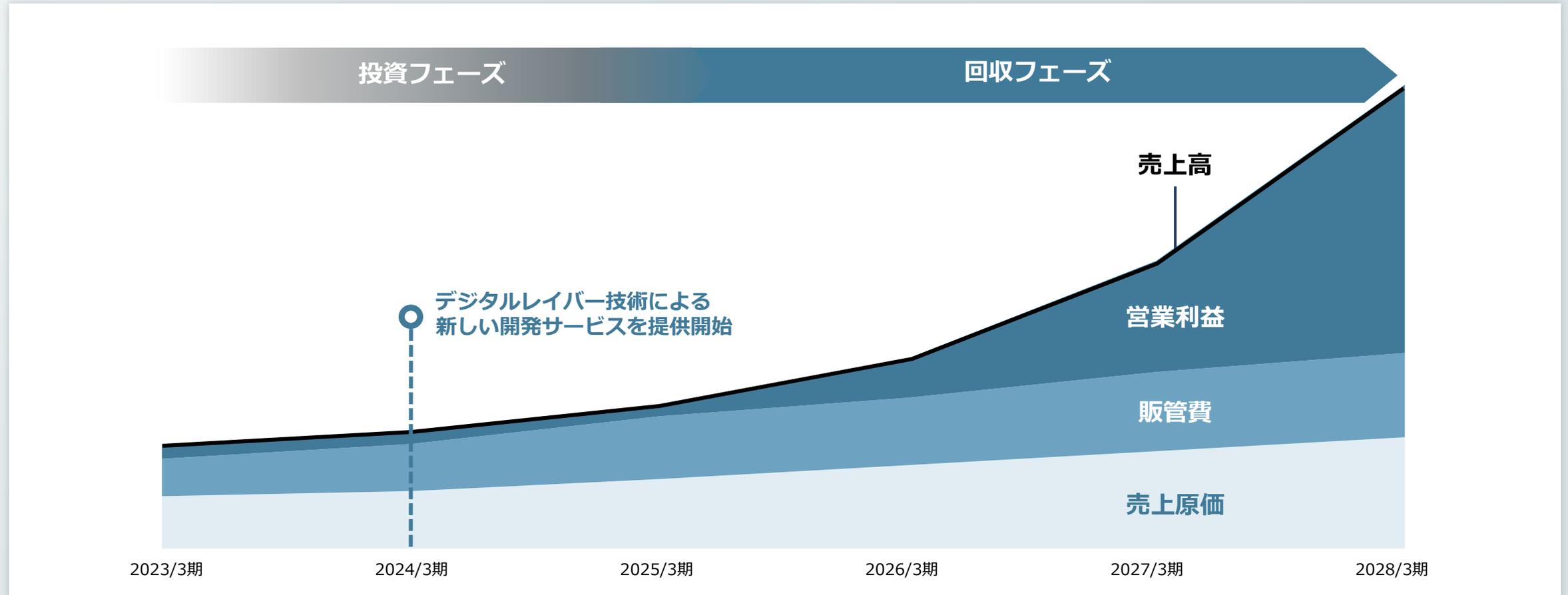


BlueMeme独自のローコード型アジャイル手法



収益構造のイメージ

- 当面は投資フェーズと位置づけ、システム開発に必要なエンジニアを更に削減できる「デジタルレイバー技術」の開発を推進
- 回収フェーズではデジタルレイバー技術の効果で原価の伸びが抑制し、パートナーシップによる間接販売の増加で売上高が拡大



3

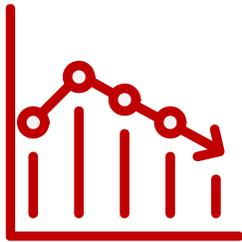
取り巻く市場環境と社会問題

bluememe

3つの社会課題

- 日本国内のIT投資が横ばいであり、レガシーシステムと呼ばれる古いシステムがビジネス変革の足かせとなっている
- エンジニアが最新の技術を学んでも、その技術を会社で活かす場がなく、また会社で評価されないためIT人材の育つ環境がない

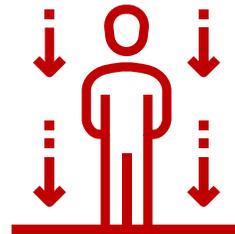
我が国の問題



GDPの低迷

- 国内のIT投資が横ばい
- 古いシステムが足かせに

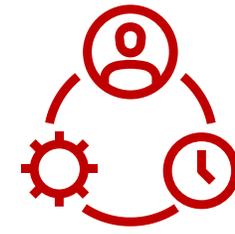
IT業界の問題



IT人材不足

- 少子高齢化
- IT人材の供給が減少

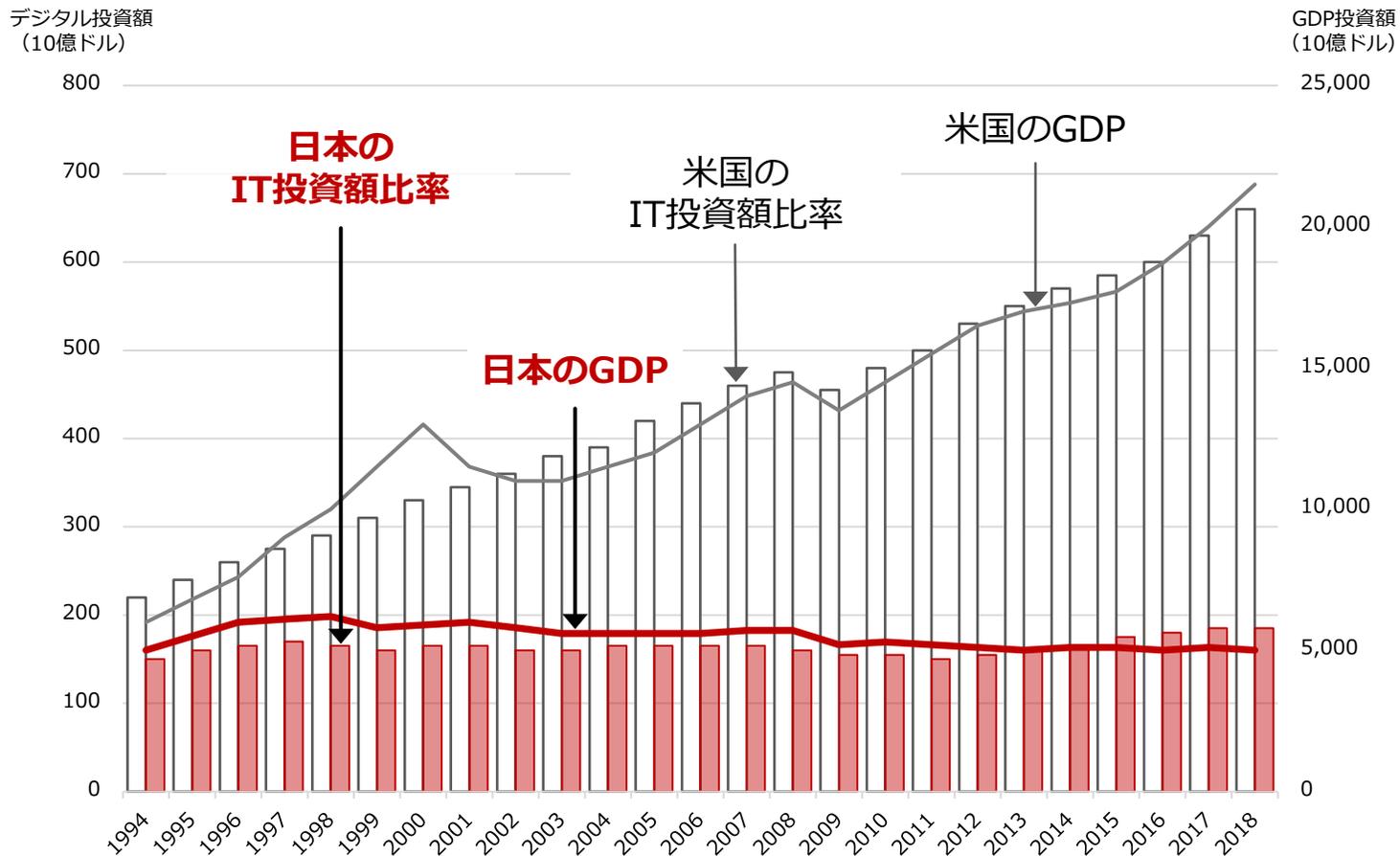
企業の問題



IT人材育成が困難

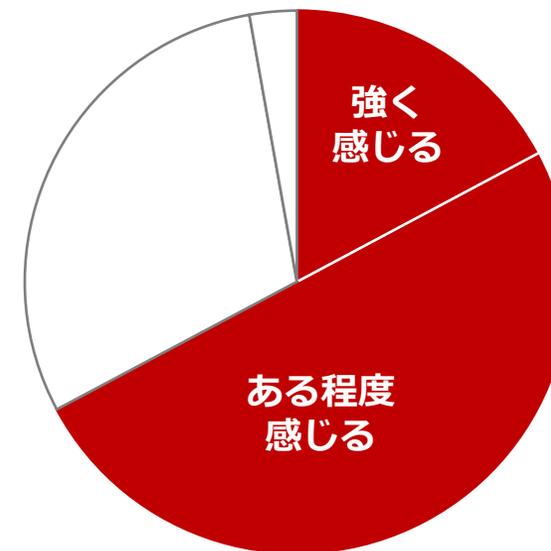
- 学んでも活かす場がない
- 会社で評価されない

我が国の問題：GDP（国内総生産）の低迷



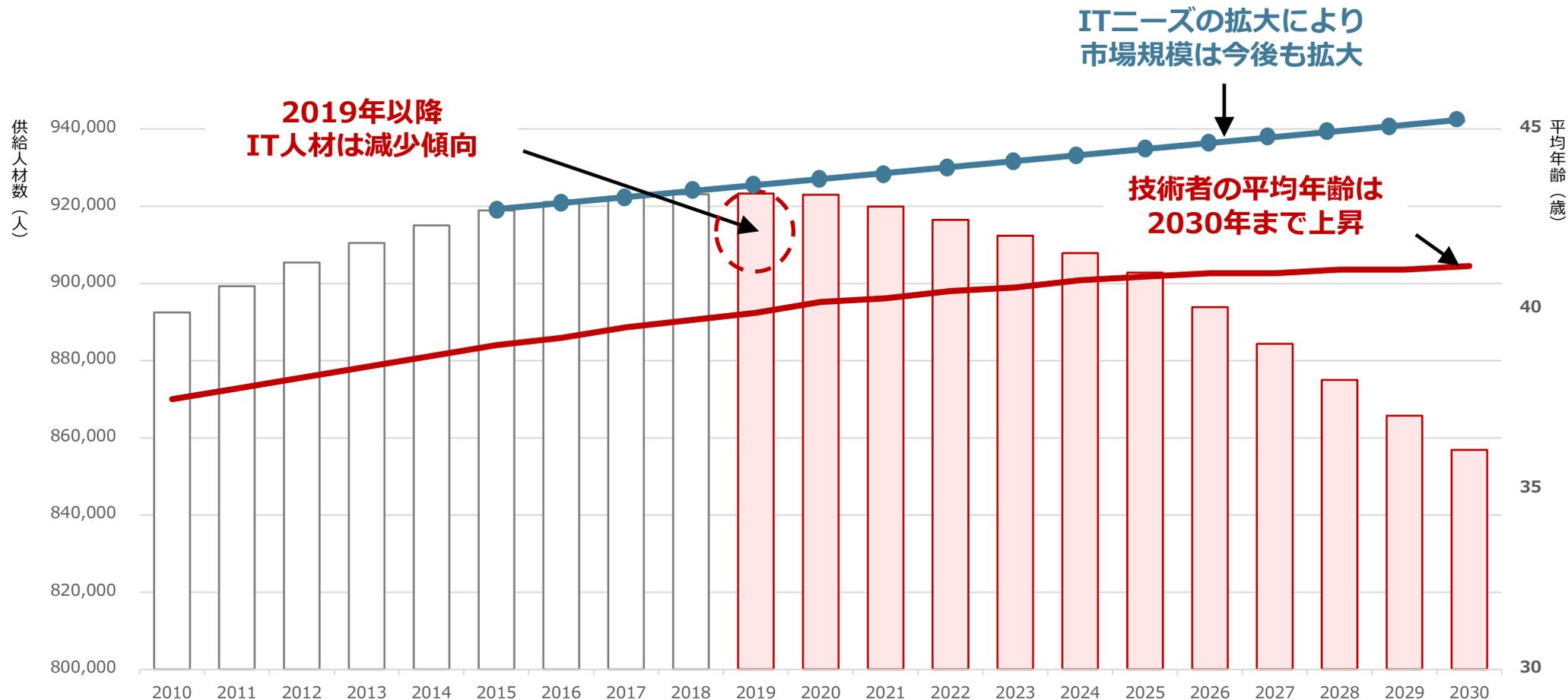
出典：経済産業省 事務局説明資料（デジタル社会の実現について）

レガシーシステムを
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」

IT業界の問題：IT人材の不足

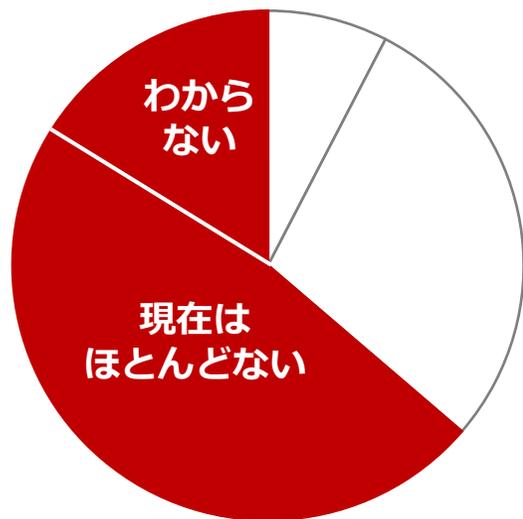


出典：経済産業省「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」

企業の問題：IT人材の育成ができない

技術を学んでも活用する
場がないIT技術者 **63.7%**

先端技術領域や領域のスキルを
学んだ場合活かす場があるか



出典：デジタル時代のスキル変革等に関する調査（2022年度）全体報告書 (ipa.go.jp)

「自律的な学習を行うための時間がない」に次いで
「学習した内容が活かせる場がない」と回答

学びの継続における障壁（会社員）



出典：デジタル時代のスキル変革等に関する調査（2022年度）全体報告書 (ipa.go.jp)

BlueMemeが実現する「循環型社会」

これまでのシステム開発のビジネスモデル

- ・ 古いシステムを捨てて新しくシステムを作り直す

社会問題

- ・ 日本のGDPが低迷している
- ・ IT人材が不足している
- ・ 企業内の人材育成ができていない

価値観の変化

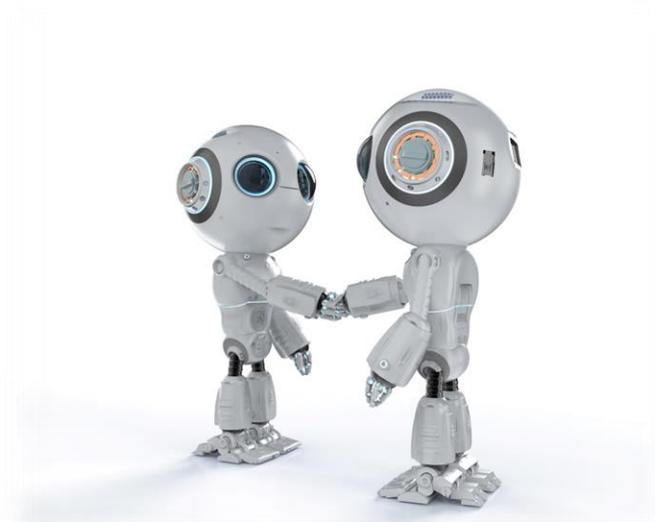
- ・ コロナ禍を経て、予測できない社会変動への対応が必要
- ・ AI等のテクノロジーの発展で技術革新が身近に

期待されるビジネスモデル

- ・ 事業拡大に合わせて「成長し続けるシステム」を開発する
- ・ 企業が必要とする次世代型のIT人材を創出する

BlueMemeが目指す循環社会

ローコード型アジャイル手法を
軸としたビジネスの普及により
循環型社会の実現を目指す



4

2024年3月期 通期業績及び過年度修正内容について

bluememe

2024年3月期 通期連結 決算ハイライト

- 売上高は既存顧客の継続案件が拡大したが顧客平均単価が減少したため、対前期比9.6%増加に留まった
- 実質的な成長率を示すプロフォーマEBITDAは計画比128%で着地となり大幅増加

	2024/3期 通期	2024/3期 計画	対前年同期比	進捗率
期末受注残 (決算修正後)	6.0億円	5.7億円	113.8%	105.7%
期末受注残 (決算修正前)	7.2億円	6.9億円	115.3%	104.5%
売上高	25.0億円	26.5億円	109.6%	94.6%
プロフォーマ EBITDA	5.3億円	4.2億円	87.2%	127.6%
営業利益	2.5億円	3.1億円	71.4%	81.6%

取引顧客の状況

- 新規顧客は想定したペースで増加
- 顧客平均単価が昨年より減少

今後の成長性

- **受注残は想定を上回るペースで増加**
- **実質的な成長率を示すプロフォーマEBITDAは計画を上回る**

通期連結 営業利益の増減分析

- 人材関連費用や研究開発費等の販管費を期初の予定通り消化したが、売上高が計画比94.6%のため利益が減少

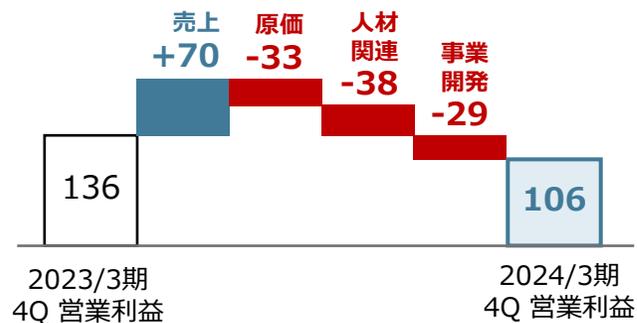
営業利益の前年比較

単位：百万円

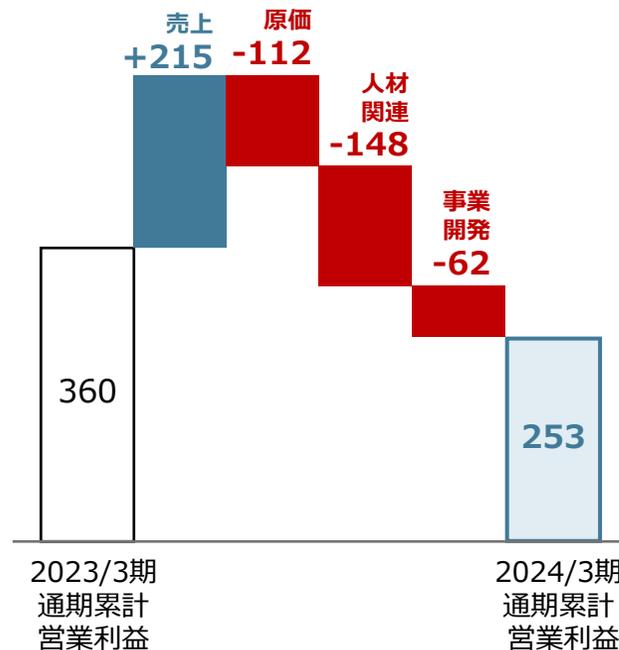
	2023/3期 通期累計	2024/3期 通期累計	増減額	前年同期比 増減率
売上高	2,291	2,506	+215	+9.4%
営業利益	360	253	-107	-29.8%
経常利益	356	254	-101	-28.6%
当期純利益	261	196	-64	-24.6%

(注) 金額は百万円未満切捨。

4Q営業利益の増減分析



通期累計営業利益の増減分析



決算修正に関する説明

過年度決算の修正について

- 当社では、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）が適用された2022年3月期の期首より、長期契約を含むライセンス取引において単年度ごとに収益認識を行ってまいりました。長期契約となるライセンスについては、顧客からの代金回収は各年毎に行っており、当社が2年目以降のライセンス契約にかかる様々な事業遂行上のリスクや義務を負っていることから、当社としては単年度ごとに収益認識を行うことが合理的な会計処理であり、投資家に対してもより当社の実態に合わせた財務報告ができるものと考えておりました。
- しかしながら、本件について監査法人より、契約時における一括収益認識がより適切な会計処理であるとの指摘を受けました。
- 監査法人と協議を重ねましたが、投資家の皆様への影響の観点からも、出来るだけ早期に上場会社としての開示義務を果たすべきとの判断に至り、監査法人の見解を受け入れ、過年度に遡り訂正することといたしました。
- なおライセンス取引の会計処理につきましては、契約内容や運用実態、ソフトウェアの性質などのあらゆる観点を踏まえて、昨今の技術革新による変化が頻繁に起こり得る当社の事業領域において、実態を正確に表した財務報告を投資家の皆様に開示することができるよう努めてまいります。
- 過年度や将来も含めて、本件が当社の事業遂行の根幹に大きな影響を与えるものではございません。

2022年3月期～2023年3月期の過年度決算修正の内容

単位：百万円

	2022/3期 通期変更前	2022/3期 通期変更後	2022/3期 決算修正の影響額
売上高	1,929	1,942	+12
営業利益	363	375	+11

(注) 金額は百万円未満切捨

単位：百万円

	2023/3期 通期変更前	2023/3期 通期変更後	2023/3期 決算修正の影響額
売上高	2,244	2,291	+47
営業利益	309	360	+50

(注) 金額は百万円未満切捨

5

2025年3月期の通期業績予想

bluememe

通期業績予想

- 収益認識基準の変更により、2025年3月期以降に売上計上を予定していた案件の一部を過年度の売上として計上したが、2025年3月期の売上高は従来通りの31億円の達成を目指す
- 中期経営計画の達成に向け戦略的な投資は継続することから、利益額は前期と同水準となる見通し

単位：百万円

	2024/3期 通期累計	2025/3期 通期予想	*ご参考 対前期増減率
売上高	2,506	3,100	23.7%
営業利益	253	250	-1.2%
経常利益	254	250	-1.9%
当期純利益	196	200	1.6%

(注) 金額は百万円未満切捨

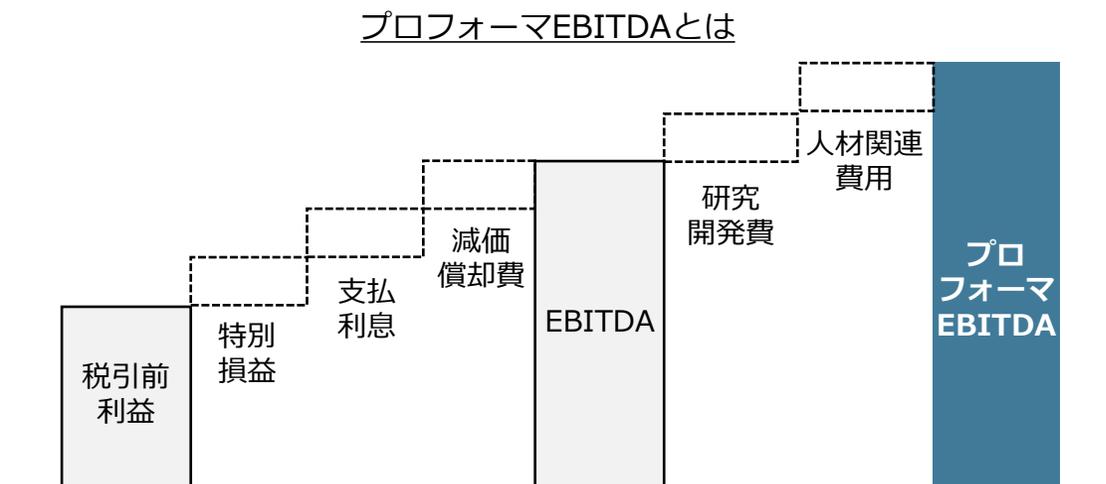
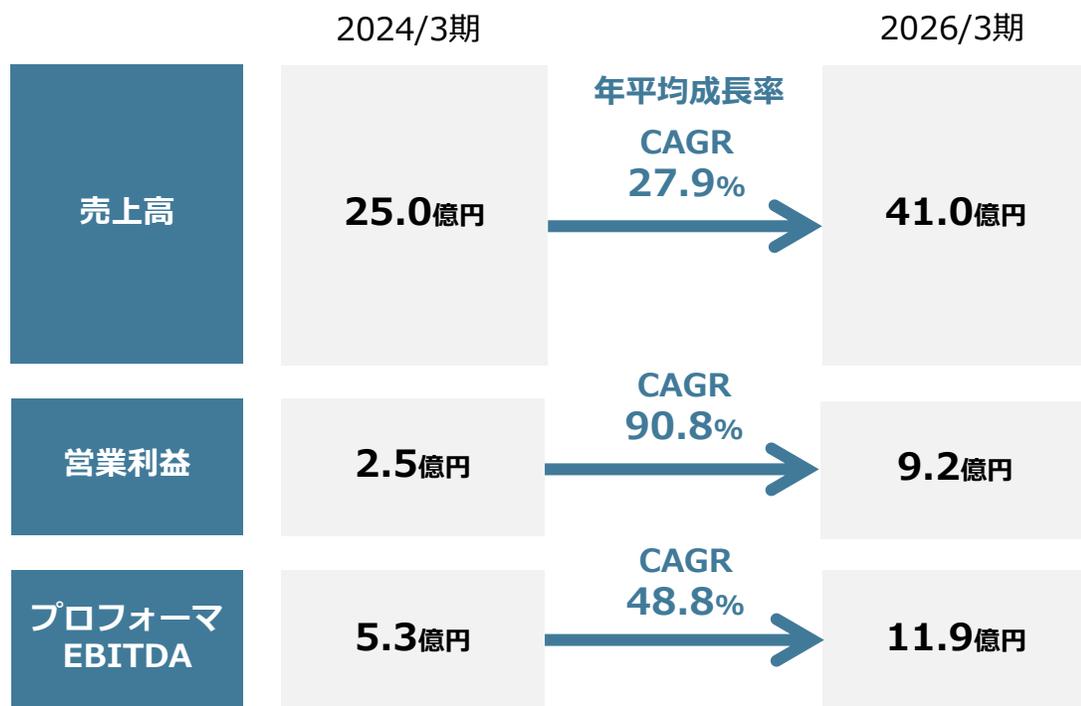
6

中期経営計画

bluememe

中期経営計画におけるKPIベースの成長シナリオ

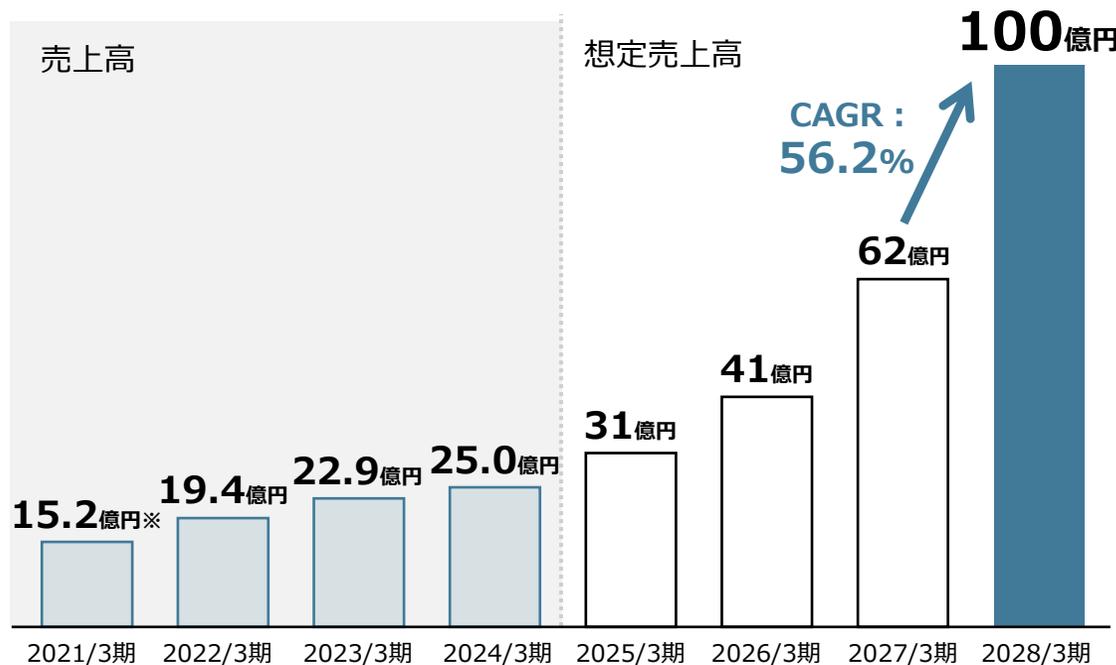
- デジタルレイバーの開発が進む2026年3月期までは、CAGR 28%の売上を計画
- 2027年3月期以降、デジタルレイバーの本格適用及びパートナー事業拡大によりCAGR 56%までの売上成長を計画



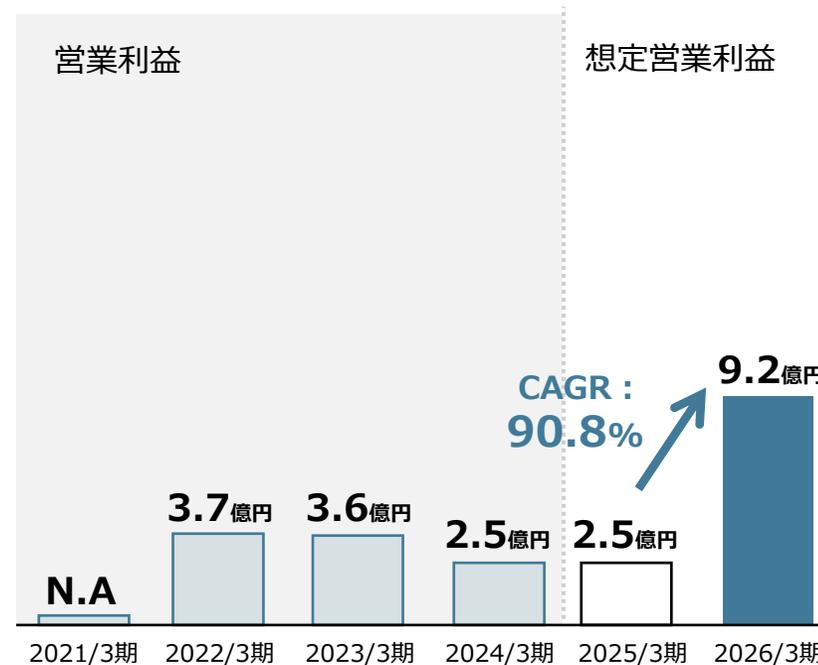
プロフォーマ EBITDAとは、税引前利益に、特別損益、支払利息、及び減価償却費を加算し、さらに、デジタルレイバーを始めとする研究開発費、及び、エンジニアの採用・教育コストを加算した、BlueMemeのITサービスデリバリー事業の実力値となる利益水準を示した指標

中期経営計画の成長シナリオ

- デジタルレイバーによるソフトウェア開発の自動化により生産性の大幅な向上を見込み、2026年3月期で9.2億円の営業利益を計画
- デジタルレイバーによる収益構造の変化と間接販売による売上拡大を見込み、2028年3月期で100億円の売上を計画



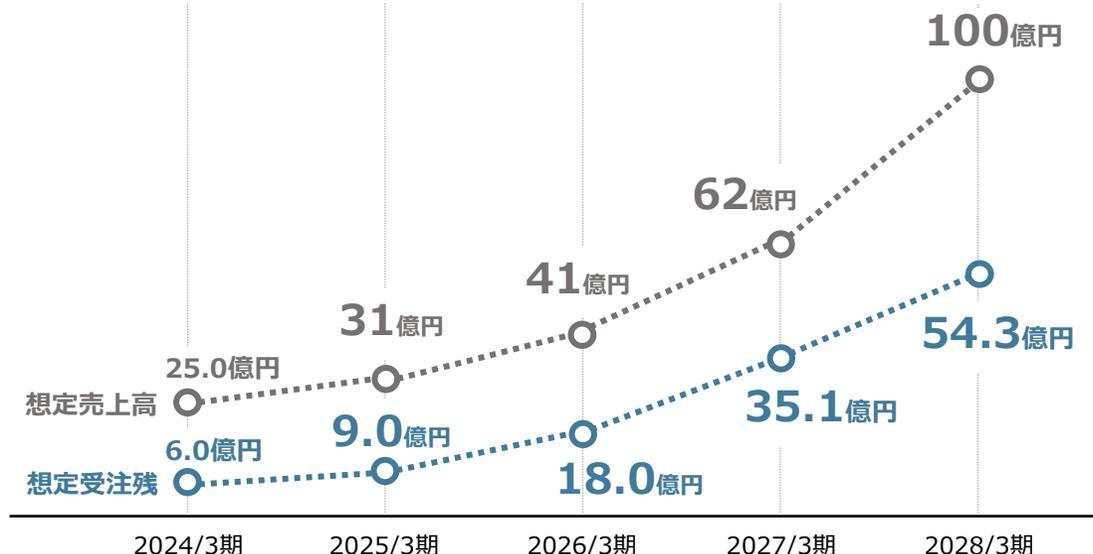
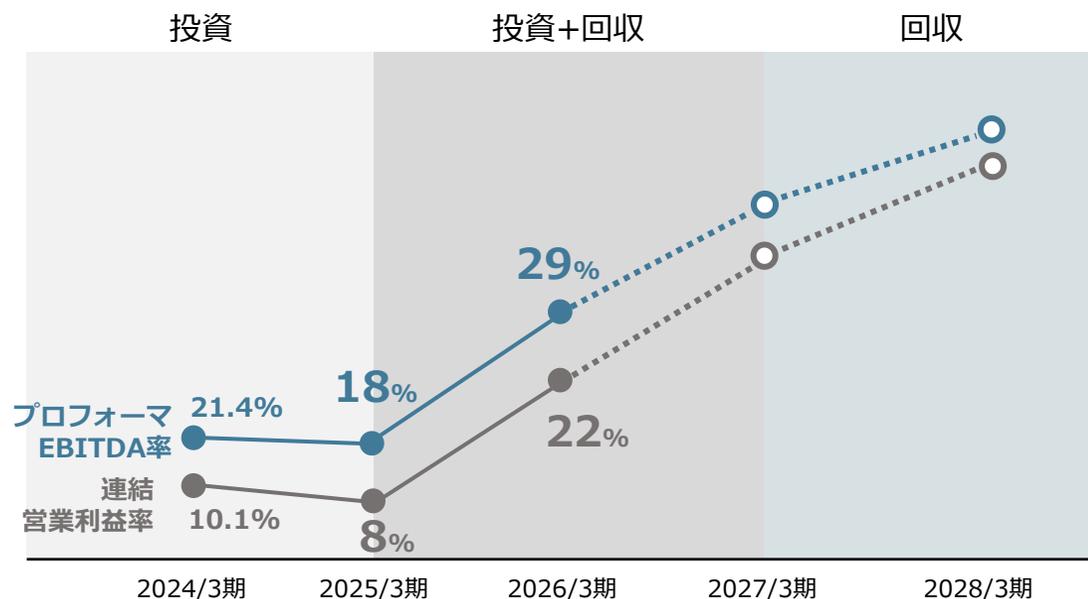
※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の売上高は監査法人のレビューを受けていないため参考値



※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の営業利益は数値の算出が困難であり非公開

中期経営計画の成長シナリオ（KPIベース）

- デジタルレイバーへの研究開発投資が先行する為、プロフォーマEBITDA※をKPIとして設定
- これまでの受託工数主体の収益モデルから、デジタルレイバーのアプリケーション生成量を主体とした収益モデルに転換
- 受託課金モデルの変更に伴い、従来より受注から売上計上までのインターバルが長期化することから、受注残をKPIとして設定



※プロフォーマEBITDAとは、税引前利益に、特別損益、支払利息、及び減価償却費を加算し、さらに、デジタルレイバーを始めとする研究開発費、及び、エンジニアの採用・教育コストを加算した、BlueMemeのITサービスデリバリー事業の実力値となる利益水準を示した指標