



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

2025年2月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 B e e X

2025年1月14日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 成長戦略

会社概要



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

「Be Excited」の略と、花を渡り歩き実をつける媒体=Bee（蜂）の意味をあわせたものです。

先進テクノロジーを利用し、お客様の成長に貢献するビジネスパートナーとなることを目指すとともに、お客様と社員がともに「わくわくする（Be Excited）」
新たなITサービス企業像を作り、広く世界へ発信していく、という思いを込めております。

設立日	2016年3月1日
所在地	東京都中央区銀座7-14-13 日土地銀座ビル10F
代表者	代表取締役社長 広木 太
資本金	321百万円（2024年11月末現在）
主要株主	株式会社テラスカイ 株式会社サーバーワークス 株式会社NTTデータ
従業員	179名（2024年11月 役員除く）
事業内容	クラウド関連の導入・保守・管理事業 およびソフトウェア開発



BeeXビジネス領域

クラウドテクノロジースペシャリトとして活動



SaaS : Software as a Service

インターネット経由でソフトウェアパッケージを提供

代表例 Salesforce、Microsoft365、
楽楽精算、Sansan等



PaaS : Platform as a Service

インターネット経由でアプリケーションを実行する
プラットフォームを提供

代表例 データベースサービス等

PaaSは業務システム等の稼働に必要なオペレーティングシステムやソフトウェアが用意されるので、
環境の調達作業や準備作業が必要無く、作業の期間短縮が可能となる



IaaS : Infrastructure as a Service

インターネット経由でハードウェアや
ICTインフラを提供

代表例 AWS、Azure、Google Cloud等

IaaSのメリットは、業務システムに必要なサーバーが直ぐに利用できる等

BeeXの
ビジネス
提供領域

マルチクラウドでサービス提供が可能な、各種認定資格を取得

BeeXのマルチクラウド対応力

クラウド移行、DX推進、運用、保守を実現する上で、重要な認定資格を有しています



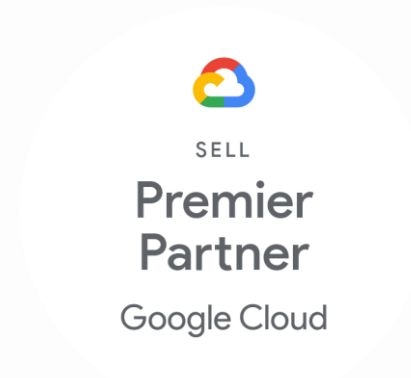
**AWS認定
プレミアティア
サービスパートナー**

SAPコンピテンシー
マイグレーションコンピテンシー
MSPコンピテンシー
Well-Architected
公共部門パートナー
EC2 for Windows Server



**Microsoft認定
ソリューションパートナー**

インフラストラクチャ/Azure
Digital & App Innovation /Azure



**Google Cloud認定
プレミアパートナー**

SAP移行エキスパティーズ
Google Cloud コンピューティング
エキスパティーズ
VM Migrationエキスパティーズ



SAP認定パートナー

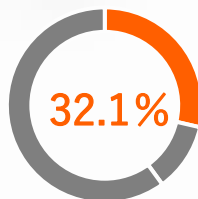
お客様のクラウド移行をご支援する、3つの事業を展開、マルチクラウド利用のニーズに対応しています

事業内容



クラウド インテグレーション

- お客様のクラウド利用課題に対して、マルチクラウド利用コンサルティング、クラウド基盤設計・環境構築、SAP環境移行、アプリケーション開発

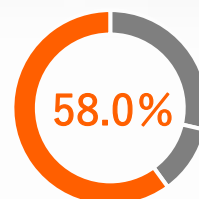


25年2月期3Q累計の
売上割合



クラウドライセンス リセール

- お客様へクラウドライセンスを提供して、請求代行サービスやクラウド技術に関する問い合わせの対応。AWS、Azure、Google Cloudの3つのクラウドに対応して提供



25年2月期3Q累計の
売上割合



マネージドサービス プロバイダー

- お客様へクラウド環境の運用・監視サービスを24時間365日で提供しており、AWS、Azure、Google Cloudの3つのクラウドに対応可能です。また、SAPシステム（BASIS）運用・監視の提供



25年2月期3Q累計の
売上割合

02. 第3四半期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 成長戦略

第3四半期決算概要

KPIハイライト

全体売上高（3Q累計）

売上高：**6,804**百万円
（前年同期比：21.0%増）

全体営業利益（3Q累計）

営業利益：**553**百万円
（前年同期比：14.9%増）

従業員数

従業員数：**179**名
（前期末：166名 13名純増）
（当期純増予定数：20名程度）

クラウドライセンスリセール
アカウント数

3Q末：**601**アカウント
（前年同期：408アカウント）

ストック比率*1

3Q累計売上高：**67.9%**
（前年同期：69.1%）

*1 売上全体に占めるクラウドライセンスリセール及び
マネージドサービスプロバイダー（MSP）売上割合

エンジニア比率

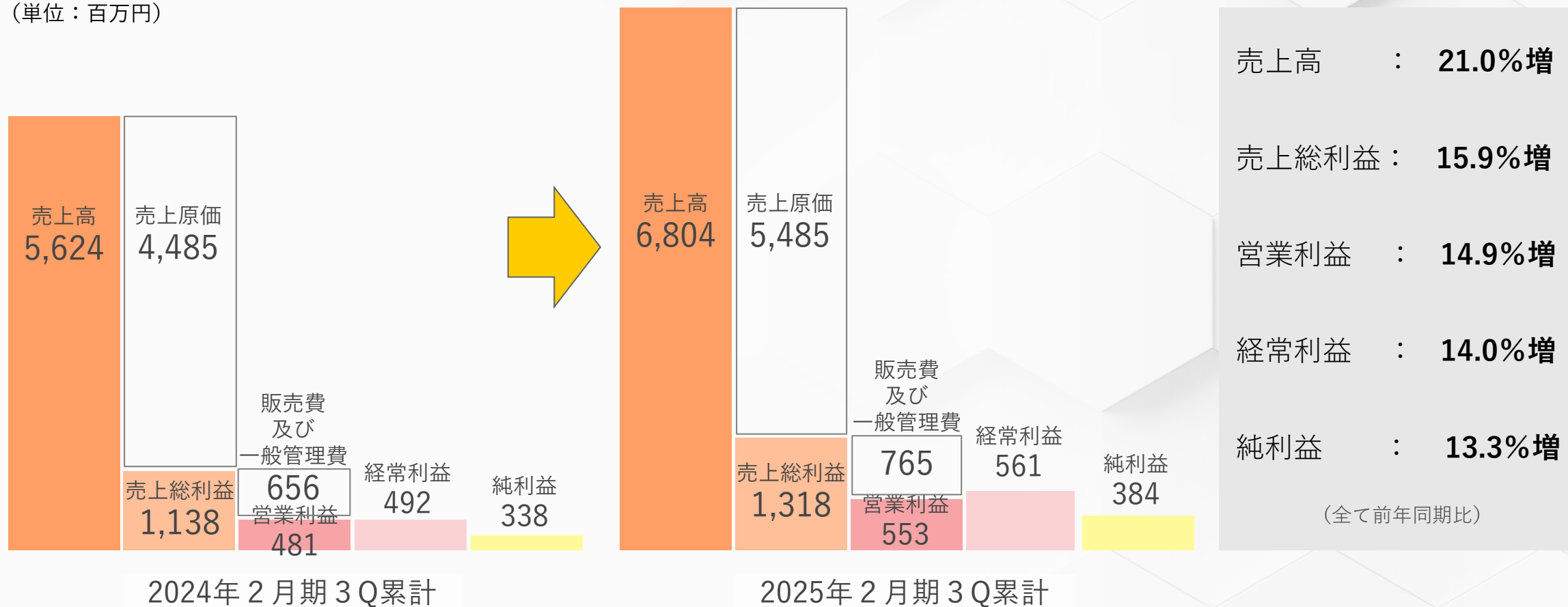
3Q末：**74.9%**
（前期末：74.7%）

第3四半期決算概要

業績サマリ 前年同期比較

全同期比で増収増益 売上高は21.0%増収

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

第3四半期決算概要

サービス別売上高

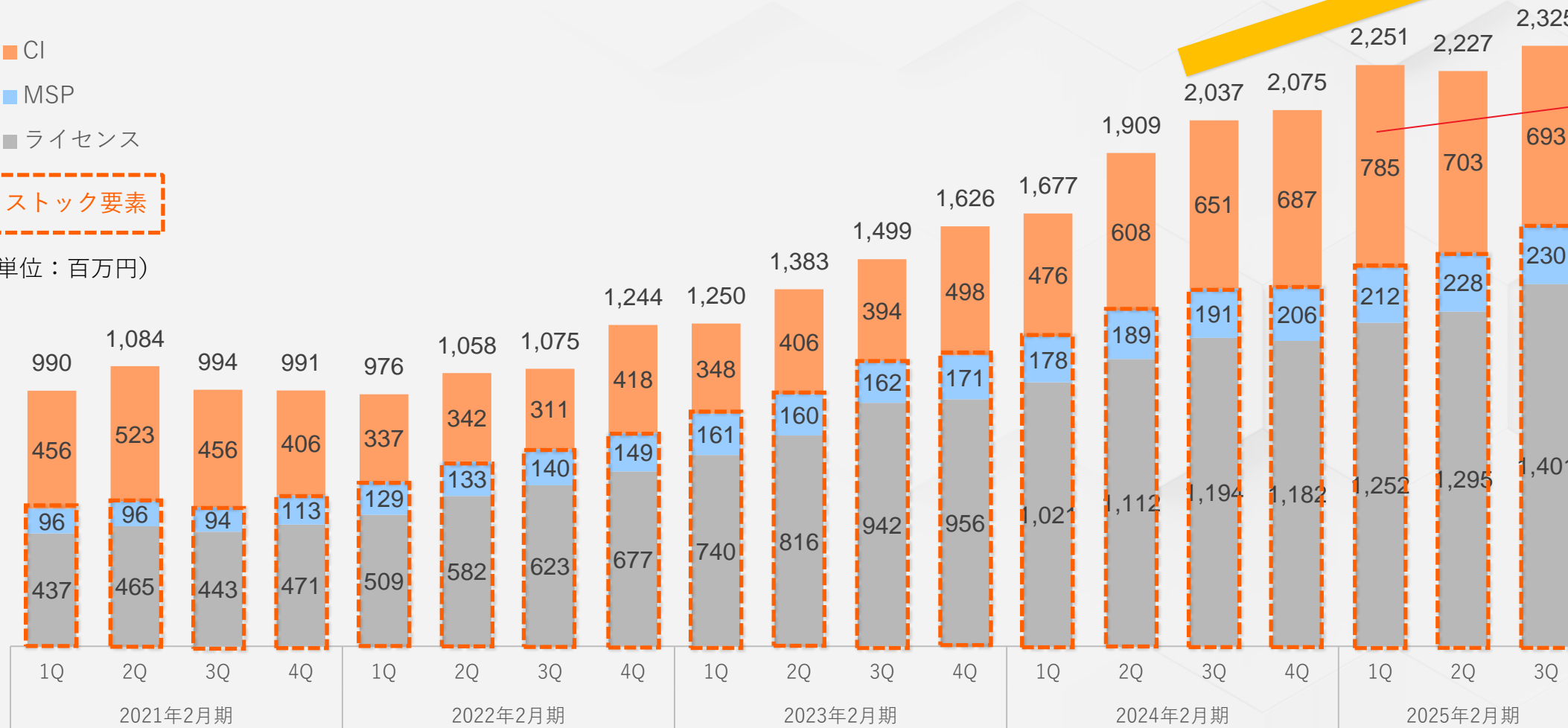
ストック要素が順調に拡大

Y on Y +288

- CI
- MSP
- ライセンス

ストック要素

(単位：百万円)



1Qは、官公庁向けの大型案件の計上があったため、売上高が大きくなっております。

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

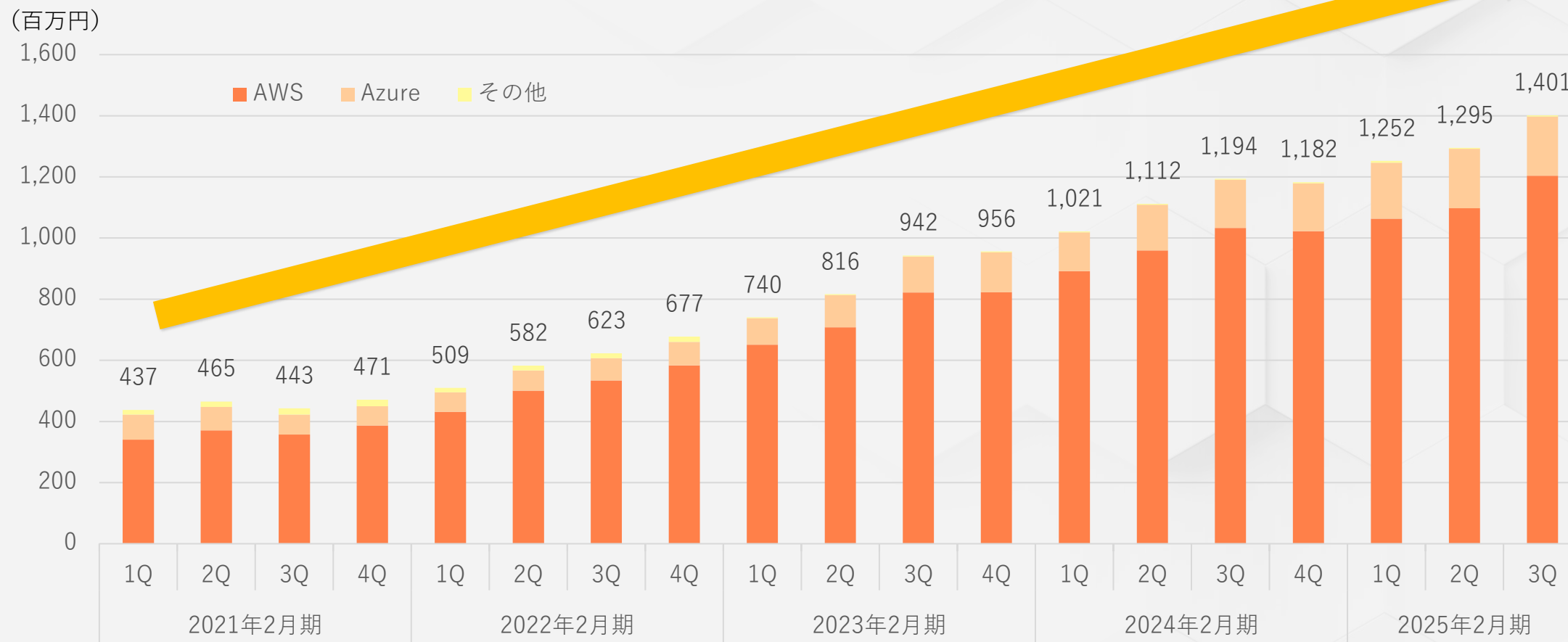
(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱があり、売上高が大きくなっております。

(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第3四半期決算概要

クラウドライセンスリセール売上の推移

クラウドライセンスリセール売上は増加基調



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

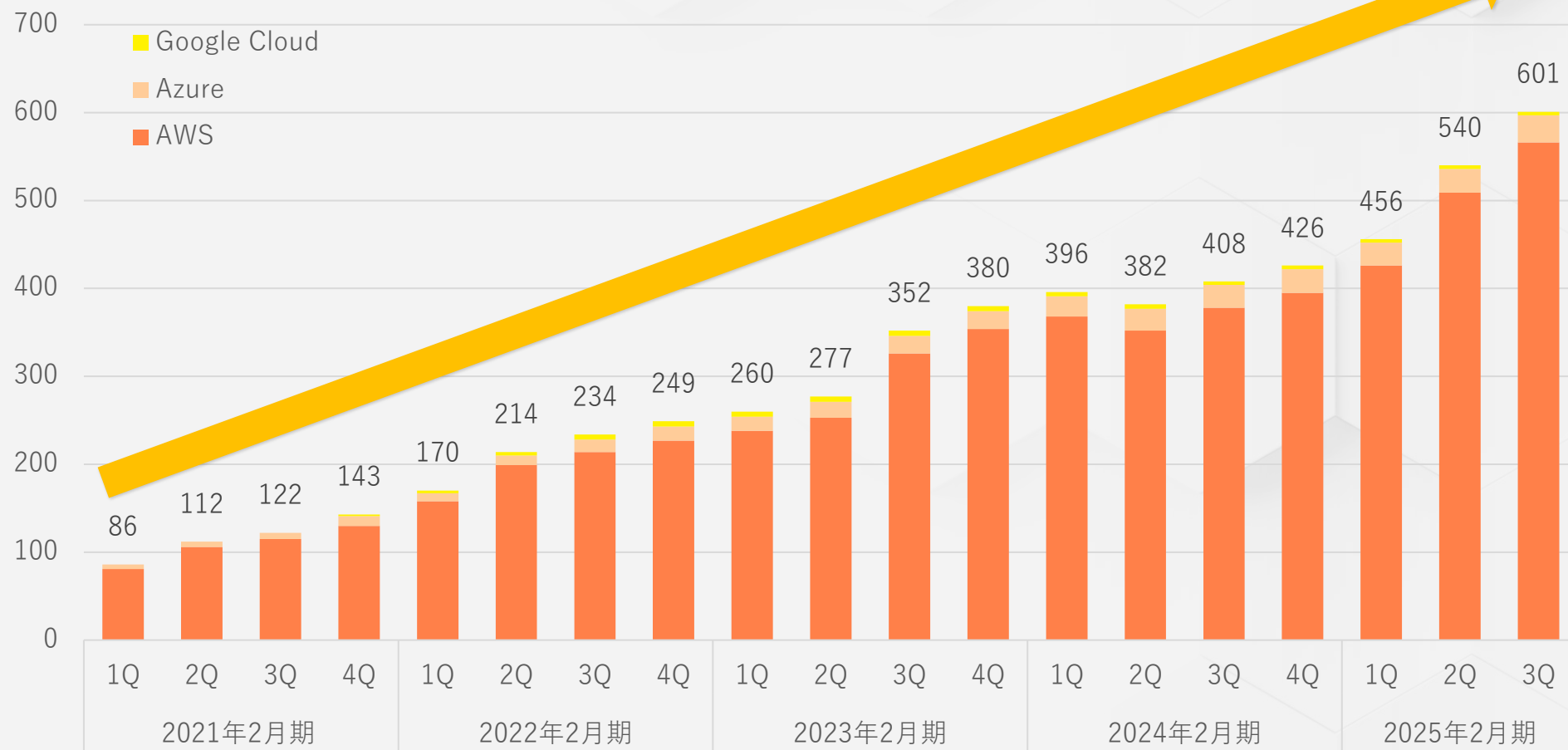
(注) 2024年2月期4Q：企業のコスト最適化ニーズに答えるため、AWSのSP/RIという長期契約ディスカウント締結を大型顧客と締結。結果2024年2月期4Qの売上は3Qと比較して低下しています

第3四半期決算概要

クラウドライセンスリセールビジネスアカウント数推移

クラウドライセンスリセールアカウント数が順調に推移

(アカウント数)

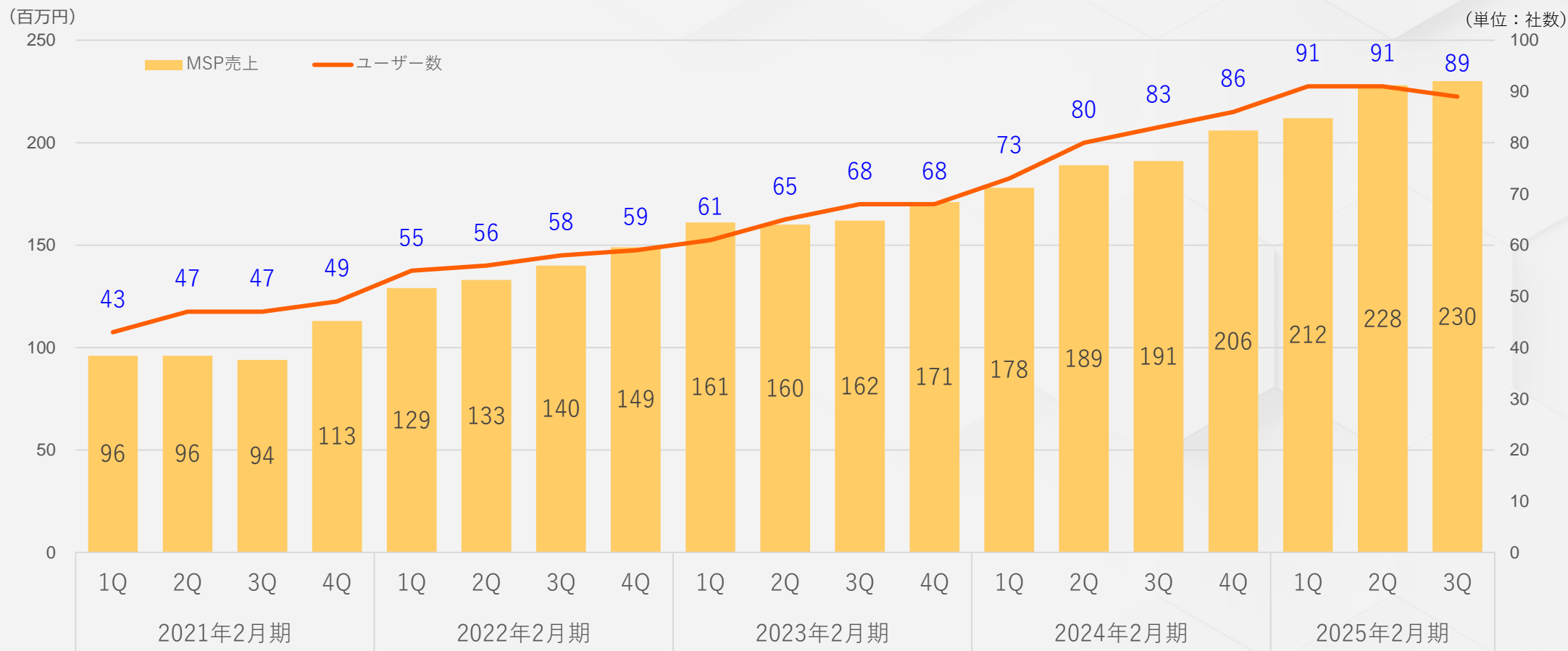


(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第3四半期決算概要

マネージドサービスプロバイダー売上、ユーザー数の推移

マネージドサービスプロバイダー売上は増加基調



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

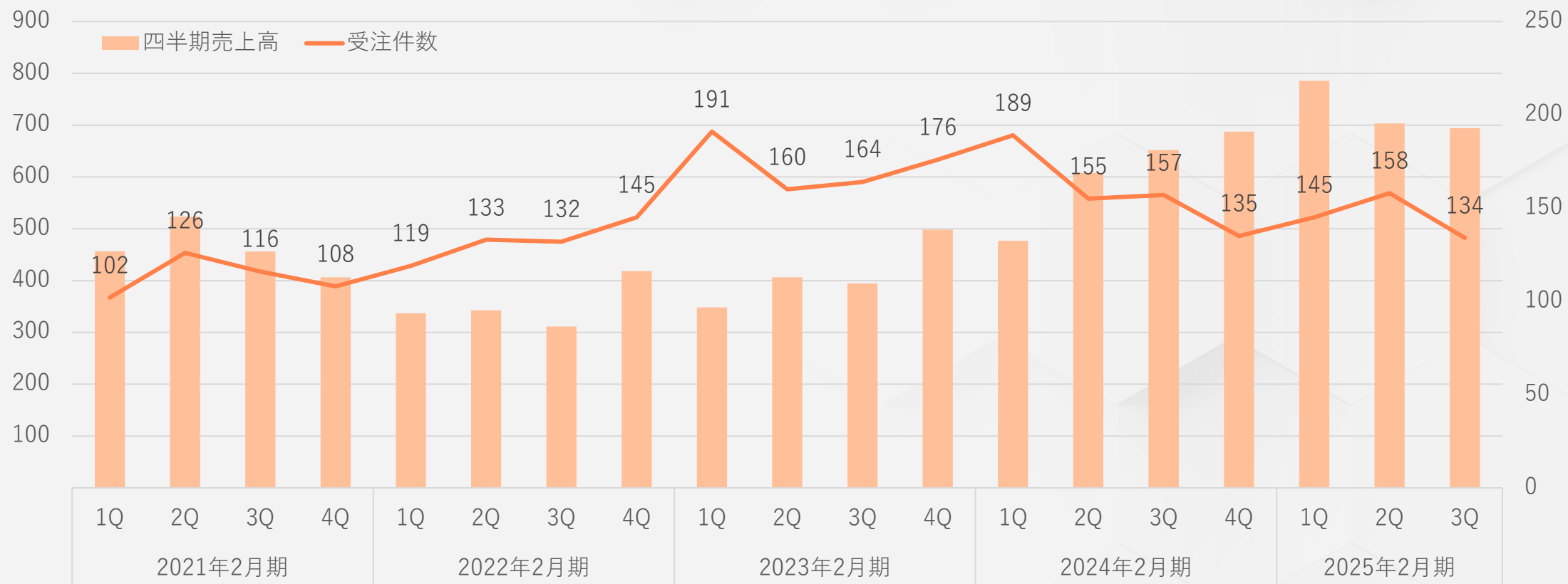
第3四半期決算概要

クラウドインテグレーション受注件数・四半期売上高の推移

大型案件の獲得に注力。売上高は案件の大型化が寄与し、堅調に推移。

(単位：百万円)

(単位：PJ数)

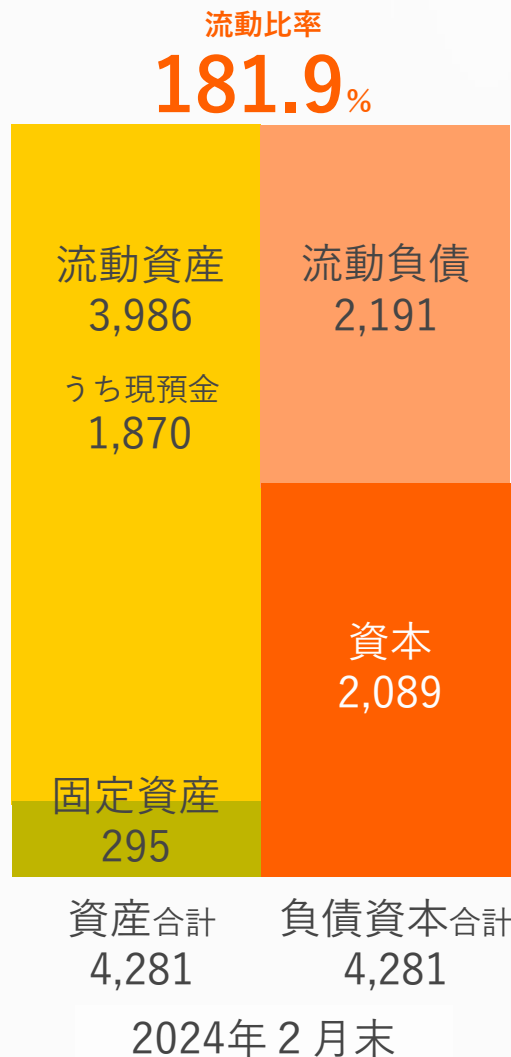


(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

第3四半期決算概要

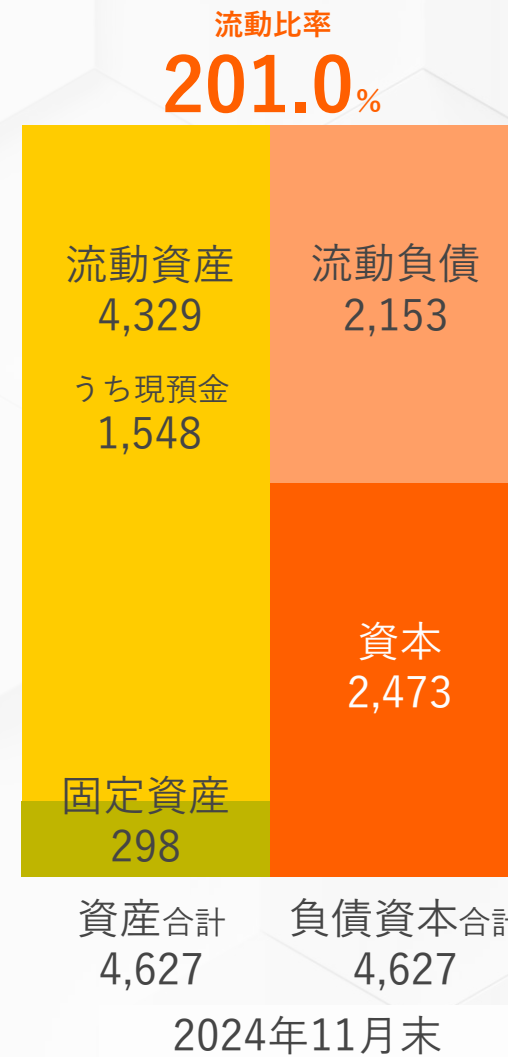
貸借対照表の推移

～健全な財務基盤～



単位：百万円

自己資本比率
48.8%



単位：百万円

自己資本比率
53.5%

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

03. 業績予想

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 成長戦略

業績予想

2025年2月期 業績予想（当初予想から変更なし）

（単位：百万円）

	2024年2月期 実績	2025年2月期 予想	増減額	増減率
売上高	7,700	9,470	1,770	23.0%
クラウドインテグレーション	2,424	2,770	346	14.3%
MSP	765	847	81	10.6%
クラウドライセンスリセール	4,510	5,852	1,342	29.8%
売上総利益	1,518	1,793	275	18.1%
売上総利益率	19.7%	18.9%	▲0.8pt	—
営業利益	599	650	51	8.5%
営業利益率	7.8%	6.9%	▲0.9pt	—
経常利益	615	648	32	5.3%
経常利益率	8.0%	6.8%	▲1.2pt	—
当期純利益	440	468	27	6.2%
当期純利益率	5.7%	4.9%	▲0.8pt	—

（注）百万円未満は切捨てにしております。

業績予想

2025年2月期 業績予想 進捗状況

(単位：百万円)

科目	2024年2月期 3Q累計実績	2025年2月期 3Q累計実績	前年同期比	2025年2月期 業績予想	進捗率
売上高	5,624	6,804	21.0%	9,470	71.8%
クラウドインテグレーション	1,736	2,183	25.7%	2,770	78.8%
MSP	559	671	20.0%	847	79.3%
クラウドライセンスリセール	3,327	3,949	18.7%	5,852	67.5%
売上総利益	1,138	1,318	20.6%	1,793	73.5%
売上総利益率	20.2%	19.4%	△0.7pt	18.9%	—
営業利益	481	553	21.4%	650	85.1%
営業利益率	8.6%	8.1%	△0.2pt	6.9%	—
経常利益	492	561	19.9%	648	86.6%
経常利益率	8.8%	8.3%	△0.4pt	6.8%	—
当期純利益	338	384	21.0%	468	82.0%
当期純利益率	6.0%	5.6%	△0.2pt	4.9%	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

2025年2月期 4Qの重点施策

マーケティング戦略

- ・引き続き、3Qまでに実施しきれなかったクラウドライセンスリセールの拡販を目的としたWeb媒体、SNS、動画配信等で広告展開を予定（当社サービスの認知度をアップ、更なる新規契約の獲得を目的）
- ・リアルイベントなど外部業者主催のIT イベント・セミナー（リアル、オンライン含む）への出展・参加を予定
- ・当社主催のお客様向けイベントの開催を予定

人材採用・育成戦略

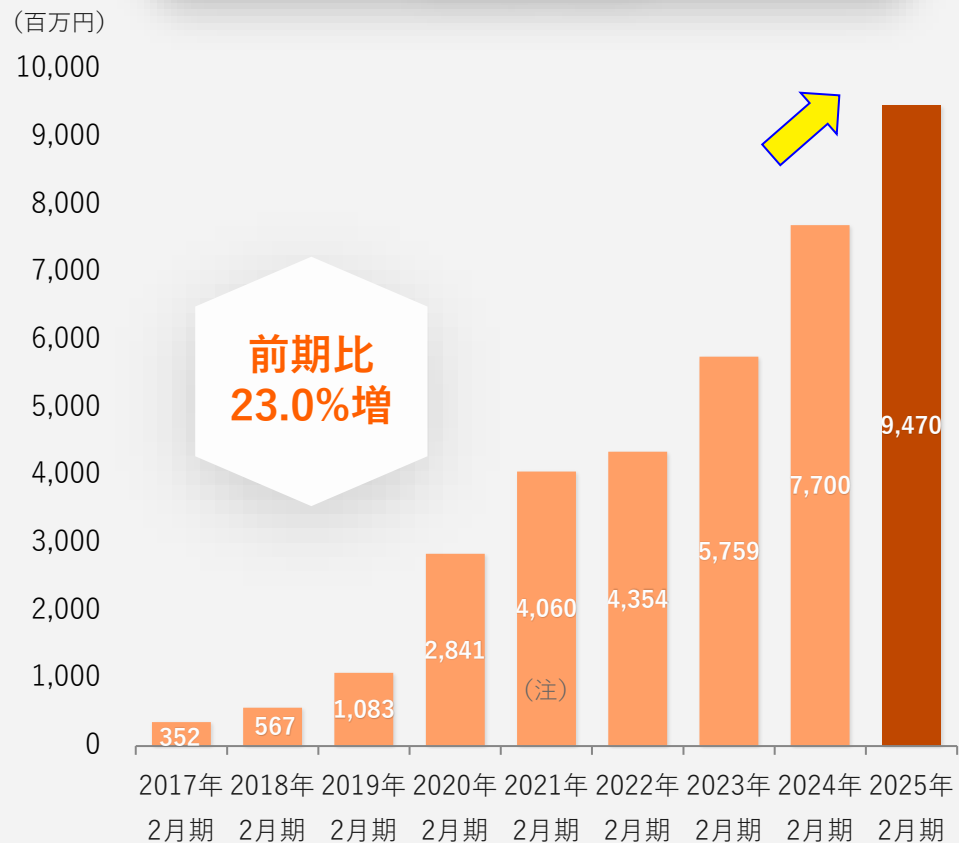
- ・引き続きエンジニアの採用数強化、営業人員の増強による人材紹介会社に対する紹介手数料の増加を見込む
- ・求人サイトへの求人広告出稿など来期以降の人員獲得にむけての投資も積極的に行う
- ・人材育成の強化に向けた施策を継続実施（各種トレーニングサービスに係る費用が増加）
- ・新卒採用の活動を開始しており、その関係費用が増加

業績予想

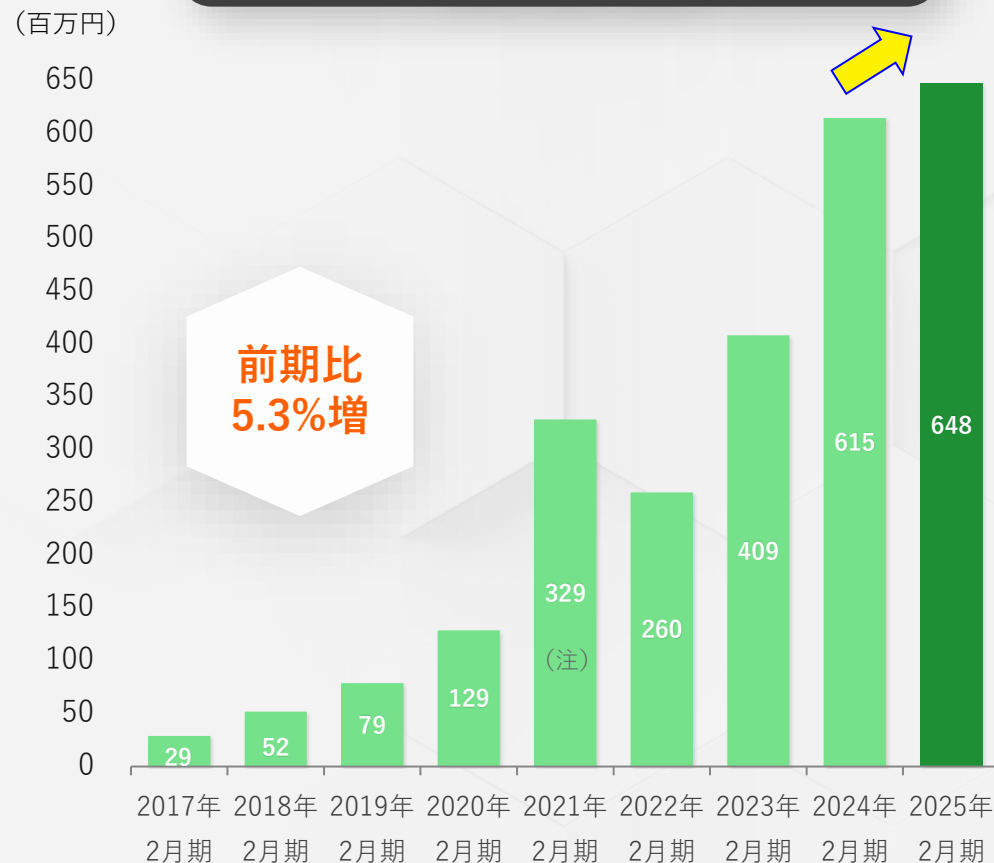
2025年2月期 業績予想

売上高は順調に拡大、経常利益も増益見込み

売上高の推移



経常利益の推移



(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱いがあり、売上高、経常利益ともに大幅に増えております。

04. 成長戦略

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期決算概要
- 03. 業績予想
- 04. 成長戦略

成長戦略①

基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

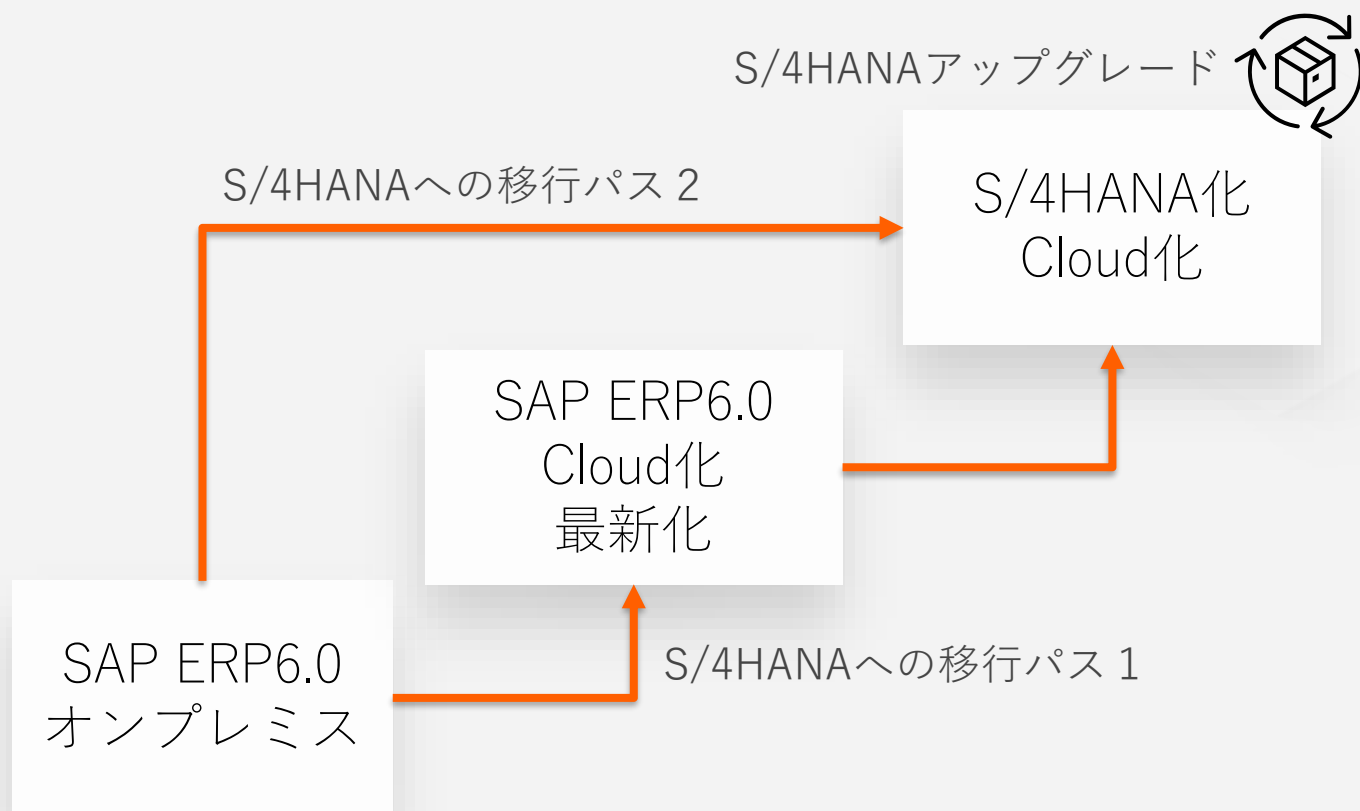
成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

SAPシステムのクラウド化・S/4HANA化支援

SAP社のERP「SAP ERP 6.0」および同製品を同梱した「SAP Business Suite」の標準サポートが2027年、延長サポートが2030年に終了します。

これらの製品を利用しているユーザーは、いくつかの選択に迫られています。

S/4HANA化（基幹システムのモダナイズ化）の準備と実行およびクラウド化を推進していきます



3

S/4HANAは毎年新バージョンがリリースされます。5-7年サイクルでアップグレードが必要となり継続的なアップグレードのご支援を行います。

2

S/4HANA化を検討しているお客様にはS/4HANA化と同時にクラウド化の実施を支援。アプリケーションとインフラの両面のモダナイズ化を支援します。

1

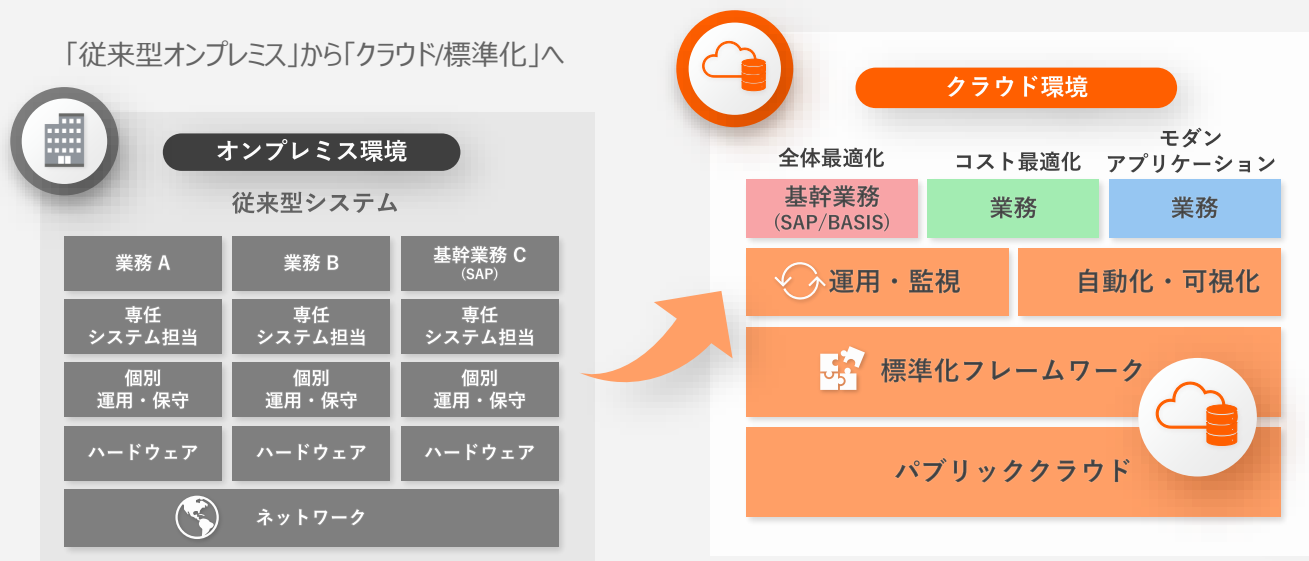
S/4HANA化の検討が未着手のお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスト・パッケージ）適用など実施を支援。安定して長く使える基盤を実現するとともに将来のS/4HANA化の準備を行います。

成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

お客様の基幹システムクラウド移行支援

現在の取り組みを継続して、お客様の基幹システムのクラウド化を推進

クラウドインテグレーション、クラウドライセンスリセール、MSP売上増に貢献



大手法人のお客様を中心に大規模な基幹システム（SAP含む）、及びSAP以外のシステムのクラウド移行を継続してご支援します。

クラウドを簡単に、安心して利用出来る環境を提供、運用・監視もワンパッケージで提供するBeeXPlusを継続していきます。

クラウド活用によるサステナビリティの推進や、お客様のDX実現に貢献するクラウドプラットフォーム構築を支援していきます。

基幹システムクラウド移行支援 継続取り組み

クラウド利用コンサル

- ・ マルチクラウド利用
- ・ クラウド基盤設計、運用コンサルティング

クラウド移行/運用・監視

- ・ クラウド利用のメニュー化
- ・ クラウド移行作業
- ・ クラウド環境運用・監視

パブリッククラウド導入を一気通貫でサービス提供

クラウド
インテグレーション

クラウド
ライセンス
リセール

マネージド
サービスプロ
バイダー



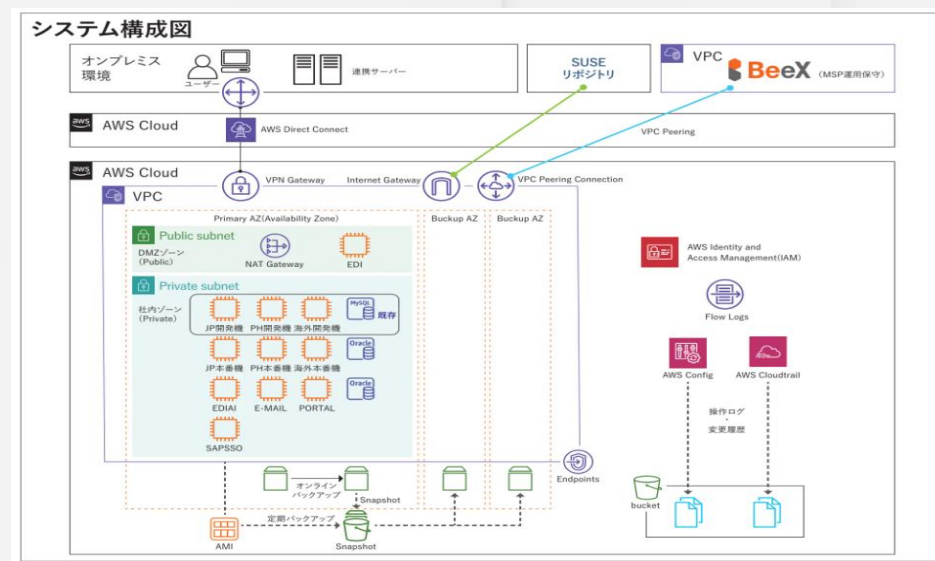
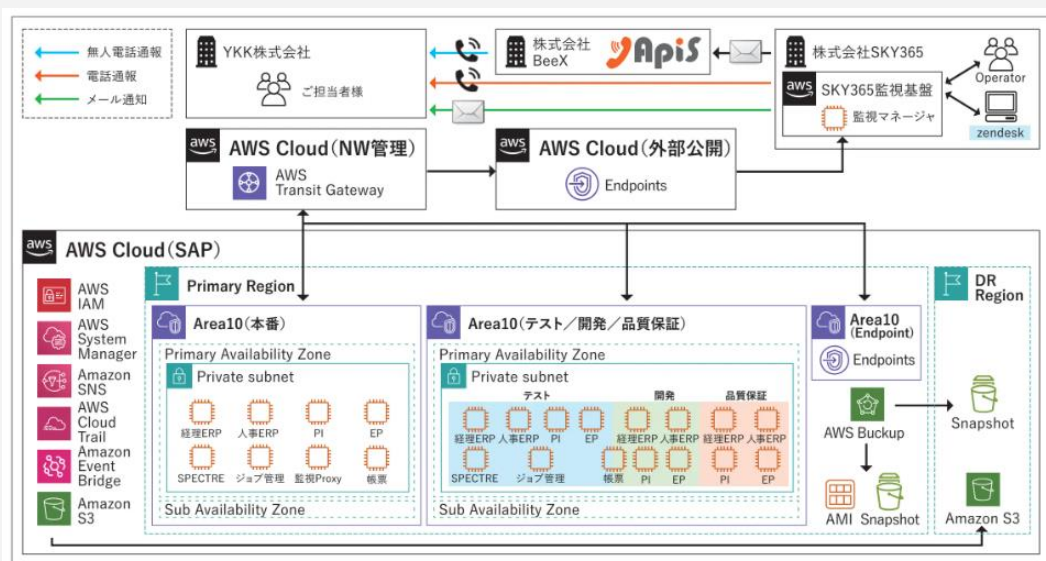
代表導入事例

YKK株式会社様

SAP ERPおよび周辺システムを10カ月でAWSへ移行
 バッチ処理などにかかる時間を半減 インフラの保守
 コストも3分の1に

EMデバイス株式会社様

SAPシステムをクラウド移行によりハードウェア運
 用から解放
 処理スピード向上ITインフラ関連コストの削減



代表導入事例

ローランド株式会社様

BeeXの支援のもと「SAP S/4HANA®」を導入～経営管理基盤を最新化し、持続的な成長と企業価値の向上を目指す～



これまで利用してきたSAP ECC 6.0 (ERP6.0) のサポート終了期限が迫り、今後システム更新できないことによるビジネス継続におけるリスクや課題を認識していました。また、古い基幹システムを使い続けることで、連携する周辺システムの更新に追従できないなど、今後の成長のボトルネックとなる懸念がありました。

今回、SAP S/4HANAを導入し、基幹システムを最新化することで、ローランドのビジネスの継続におけるリスクや課題の解決が可能となります。また、必要に応じて最新・最適な機能拡張や、法規制改正にも迅速に対応でき、投資効率の向上を図ることも見込んでいます。

BeeXは、多数のSAPシステム導入やクラウド導入／利活用推進を通じて培った知見を活用し、ローランドが目指す、現行ERPシステムからS/4HANAへの導入およびクラウド移行のためのプロジェクト全体計画を策定。要件定義・導入・テスト・移行および導入後の運用保守サポートまで総合的に支援しました。

ローランド株式会社 様

本社 : 静岡県浜松市

代表者 : 代表取締役社長 CEO兼CIO : 蓑輪 雅弘

事業内容 : 電子楽器、電子機器およびそのソフトウェアの製造販売
ならびに輸出入



成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

データプラットフォーム構築/アプリケーション開発

データ駆動を実現するデータ分析・連携基盤構築、モダンアプリケーション開発を提供
伴走型サービスを強化して企業の内製化を支援

クラウドインテグレーション、クラウドライセンスリセール、MSP売上増に貢献

DX
実現の
シナ
リオ



クラウドシフト

- クラウドへ移行（リフト & シフト）
- クラウドへの最適化

即応性・柔軟性

クラウド化



データ集約/分析

- データ分析基盤構築
- IoT デジタルツイン
- AI活用

インサイトデータ分析・新ビジネスに迅速に対応

DXを実現する基盤構築/アプリ開発/内製化支援



モダンアプリ開発

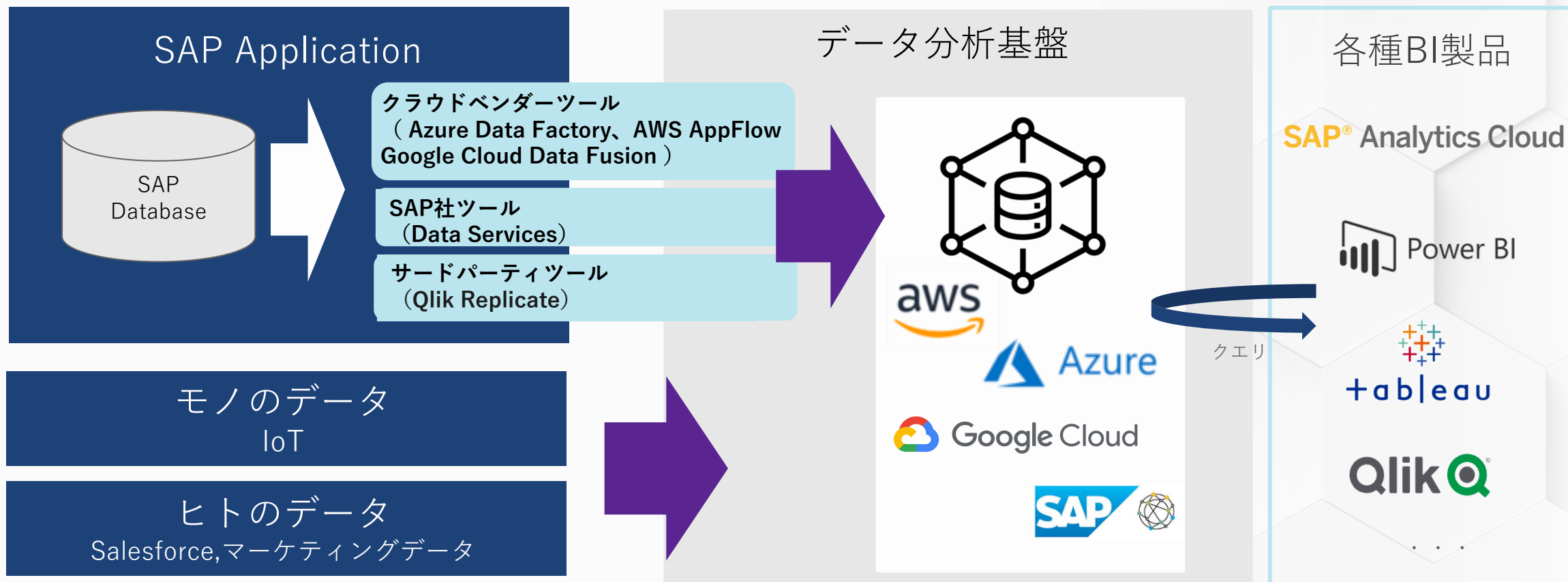
- クラウドネイティブ・アプリケーション開発
- CI/CD基盤構築
- 生成AI活用

成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

SAPサラウンドソリューション

データ駆動型経営を実現するため、SAPデータの活用の推進

SAP + マルチクラウドにより企業内外のデータを集約、データ活用/民主化を推進



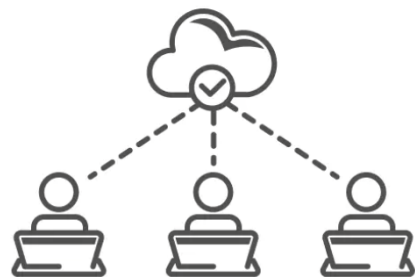
安全かつ効率的な生成AI環境構築支援サービスを提供開始

生成AIの能力を駆使し、必要な情報へのアクセスを迅速化、社員の仕事の速度と質を格段に向上させます。さらに、SlackやTeamsなど主要なビジネスチャットツールとのシームレスな統合で、コミュニケーションと効率性を同時に高めることも可能。企業の競争力を一段上に引き上げる、未来のビジネス環境を構築します。

1	2	3	4
セキュアな環境	社内文書の学習	ビジネスチャットツールの連携	コストの効率化 (従量課金)
			
<ul style="list-style-type: none">✓ 入力情報が生成AIの学習に利用されません✓ 個人情報や機密データの安全性を保証✓ コンプライアンス面で大きな利点があり✓ 入力情報はAzure上にセキュリティを担保	<ul style="list-style-type: none">✓ 社内文書をAIが学習必要情報を迅速抽出✓ 従業員の直接アクセスで問い合わせ減少✓ 業務効率改善とプロセス最適化で生産性向上✓ 全体的な社内の生産性が向上	<ul style="list-style-type: none">✓ Slack、Teams、LINE WORKSをUIに利用可能✓ ビジネスニーズに応じてツールを自由に選択✓ 柔軟なツール選択で効率化をサポート✓ 生産性向上と問い合わせ業務負荷を削減	<ul style="list-style-type: none">✓ 料金は質問量やリクエスト数で計算✓ 使用量に応じたコスト管理が可能✓ ChatGPT等は使用頻度無関係に固定料金✓ 固定料金と比較してコストメリットあり

AWSクラウド伴走支援サービスを提供開始

エンタープライズ企業のクラウド移行後のシステム改善、内製化の実現、およびデジタルトランスフォーメーション（DX）の推進を加速する包括的な支援を行います。企業のクラウド活用およびDXの促進に貢献してまいります。



継続的改善サービス with AWS Well-Architected

AWS Well-Architected Frameworkに基づく定期的なレビューと改善により、システム堅牢性を継続的に向上させます。



内製化支援コンサルティング

アプリケーション設計、アーキテクチャ設計、技術QA、技術調査、自動化など、幅広い領域で専任エンジニアがお客様の内製化をサポートします。

代表導入事例

株式会社日本経済新聞社様

BeeX支援のもと新規BtoB向けWebサービスを立ち上げ
ユーザーの要望に合わせてデザインや機能を継続的に改善



NIKKEI The KNOWLEDGE は、信頼性の高い情報を収集・共有できるナレッジマネジメントツールです。日本経済新聞および電子版に加え、日経ビジネスや日経コンピュータ等のビジネス誌、地方紙や専門紙、テクノロジー系メディアや企業のプレスリリース、官公庁や業界団体サイトの更新情報など、信頼できる400以上のさまざまな情報ソースから、AI（人工知能）がユーザーに最適化されたコンテンツを厳選し提供します

サービスはモールドスタートで行い、リリース以降、ユーザーの要望にあわせてデザインを変更したり、新たな機能を追加したりしています。BeeXは、ユーザー同士のコミュニケーションを支援するコメントや「いいね」ボタンの開発を皮切りに、Webやメールによる通知機能の実装、AIと連携する機能開発など、徐々に担当領域を拡大していきました

株式会社 日本経済新聞社様

本社 : 東京都千代田区大手町

代表者 : 代表取締役社長 長谷部 剛

事業内容 : 新聞を中核とする事業持ち株会社。雑誌、書籍、電子メディア、データベースサービス、速報、電波、映像、経済・文化事業などを展開



成長戦略③
マルチクラウドリセール／MSP

マルチクラウド対応マネージドサービス

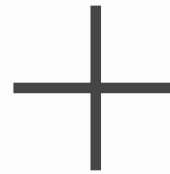


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

コスト可視化
サービス

インシデント可視化
サービス

クラウド利用
テクニカルサポート



マネージドサービス (運用・監視)

運用・監視サポート
(クラウド基盤/アプリケーション監視・自動通報
運用監視/障害対応)

セキュリティサービス
(Endpoint、WAF、CSPM、
ゼロトラストネットワーク等)

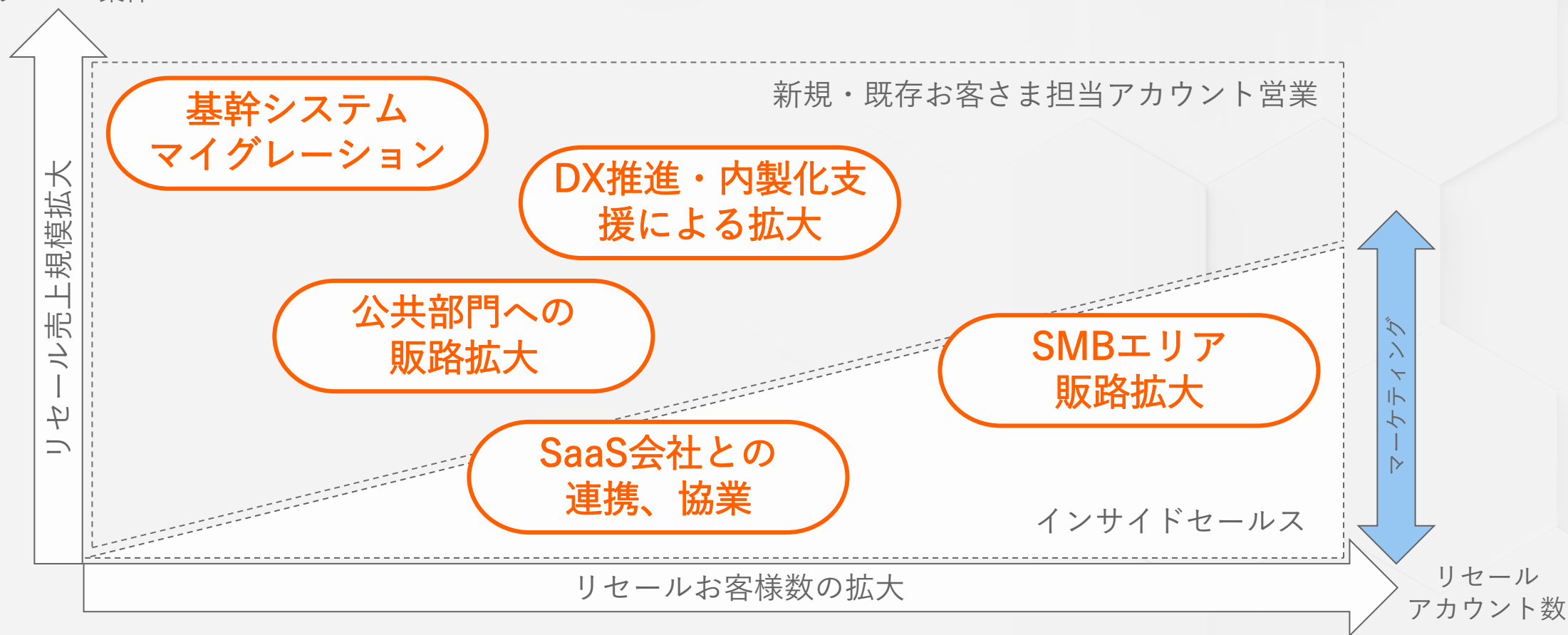
順次
リリース

サービスデスク
継続的改善提案

ライセンスリセールの拡大

アカウント営業による大型ライセンスリセール案件獲得、インサイドセールスによるSMBエリア販路拡大を実現

大型ライセンス
リセール案件



マネージドサービスの推進

企業がクラウドを安心・安全に活用し、DXを推進するための4つのカテゴリーのサービスを拡大

BeeXのマネージドサービスプロバイダーサービス



セキュリティソリューションの拡大

パブリッククラウドを安心して利用しセキュアなDXを推進するためのセキュリティソリューションを順次拡大



・エンドポイント
セキュリティ



・マネージドWAF
(Webアプリケーション
ファイアウォール)

・コンプライアンス&ガバナンス
・脆弱性診断サービス
自動サービス/手動サービス



okta

・アイデンティティ管理
・多要素認証

・ゼロトラスト
・IoTゲートウェイ
セキュリティ

各種外部サービスとも
順次連携を計画

コスト最適化を支援する伴走支援サービスを提供開始

クラウド利用費用を可視化して最適化する様々なサービスを提供
新たにFin-Opsサービスを開始し、クラウドの最適化した攻めのコスト最適化を強力に支援

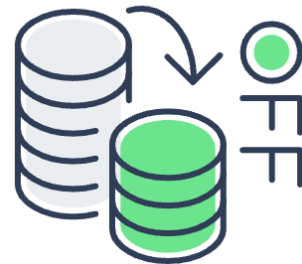
新サービス

BeeX Service Console



BeeX独自開発のコスト分析サービス。日々の利用状況の確認、サービスや部門単位でコスト可視化を強力に支援

オブザーバビリティサービス



オブザーバビリティサービスにより、過剰なリソースなどを発見。コスト最適化を支援

Fin-Opsサービス



クラウド利用料の可視化と分析によりコストを最適化し無駄な支出を削減。タグ設計、可視化ダッシュボード導入、請求データ作成業務の支援で効果的なコスト管理体制を実現

AWS MarketplaceでCPPOプログラムの提供開始

CPPOはAWSサービスパートナーが、サードパーティーのソフトウェア、SaaS製品等のサービス、独自のサービスなどをベンダーに代わってAWS Marketplaceで販売することができるプログラムで、お客様はAWSサービスパートナーから必要な製品を調達することで、高いコストメリットや導入支援を受けることができます
AWSのリセールにサードパーティ製品やサポートサービスを追加することで、ストックビジネスを強化・拡大することが可能となります



Our Vision

「企業の経済活動を活性化し、
世の中に**ポジティブなエネルギー**を与え、
実りをもたらす存在であり続けることで**社会に貢献する**」

お客様の変革をテクノロジーから支援し
“インテリジェントエンタープライズ”実現への旅路 (Journey) を共に歩むパートナーになる

※ インテリジェントエンタープライズとは従業員がより価値の高い成果に集中できるように人工知能 (AI)、機械学習 (ML)、モノのインターネット (IoT)、アナリティクスなどの最新テクノロジーを活用する企業の在り方



Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を