



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

2026年2月期 通期 決算説明資料

株式会社BeeX（東証グロース：4270）

2026年4月14日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 通期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 通期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 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	328百万円（2026年2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
連結従業員数	256名（2026年2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

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



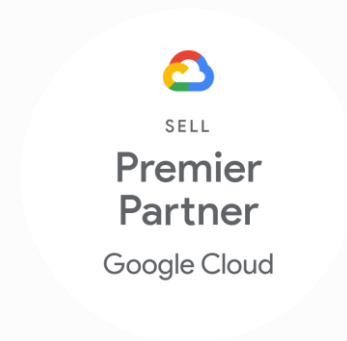
**AWS認定
プレミアティア
サービスパートナー**

SAPコンピテンシー
マイ그레이ションコンピテンシー
MSPコンピテンシー
Well-Architected
公共部門ソリューション
プロバイダー
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
サービスパートナー**

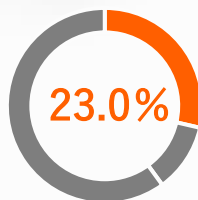
SAP Cloud ERP Private
コンピテンシーAdvanced
SAP Cloud ERP
コンピテンシー Essential
SAP Business Technology
Platformコンピテンシー
Essential

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

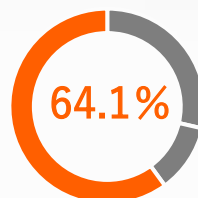


26年2月期通期の
売上割合



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

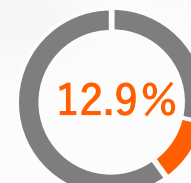


26年2月期通期の
売上割合



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



26年2月期通期の
売上割合

02. 通期サマリー

- 01. 事業概要
- 02. 通期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 通期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

エグゼクティブサマリー

業績

- 売上高は、10,626百万円（対前期比14.8%増）で過去最高
 - ・売上成長は、クラウドライセンスリセールとMSPが牽引
 - ・クラウドインテグレーションは大型案件不足で減少
- ストック比率は、77.0%に上昇し収益基盤が強化され、ストック型拡大進行
- 営業利益は、投資により一時減益
 - ・高利益のクラウドインテグレーション減少+販管費増加（スカイ365社の子会社化）
 - ・成長投資（人材、マーケティング、海外拠点）の増加

トピックス

- 株式会社スカイ365を子会社化し、MSP事業を拡大、中長期成長基盤を確立
MSPの海外拠点としてベトナムセンター開設
- SAPビジネス推進
 - ・SAP Gold Partnerに昇格
 - ・SAP S/4HANA Cloud Public Edition分野へ本格参入
 - ・SAP S/4HANA週末マイグレーションサービス、データ分析ソリューションなど新サービスの展開
- マーケティング
AWS Summit Japan 2025、SAP NOW AI Tour Tokyo & JSUG Conferenceへ参加

株主還元

- 2026年2月期について期末配当（初配）を実施する方針とし、期末配当予想を1株当たり0円00銭から25円00銭に修正

KPIハイライト

全体売上高（通期）

売上高：**10,626**百万円
（前期比：14.8%増）

全体営業利益（通期）

営業利益：**592**百万円
（前期比：9.8%減）

連結従業員数（4Q末）

従業員数：**256**名
※スカイ365の従業員数含む
単体：前期末：184名
4Q末：200名（16名増）

クラウドライセンスリセール
アカウント数

4Q末：**892**アカウント
（前年同期：700アカウント）

ストック比率*1

通期売上高：**77.0%**
（前年同期：69.3%）

*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（連結）

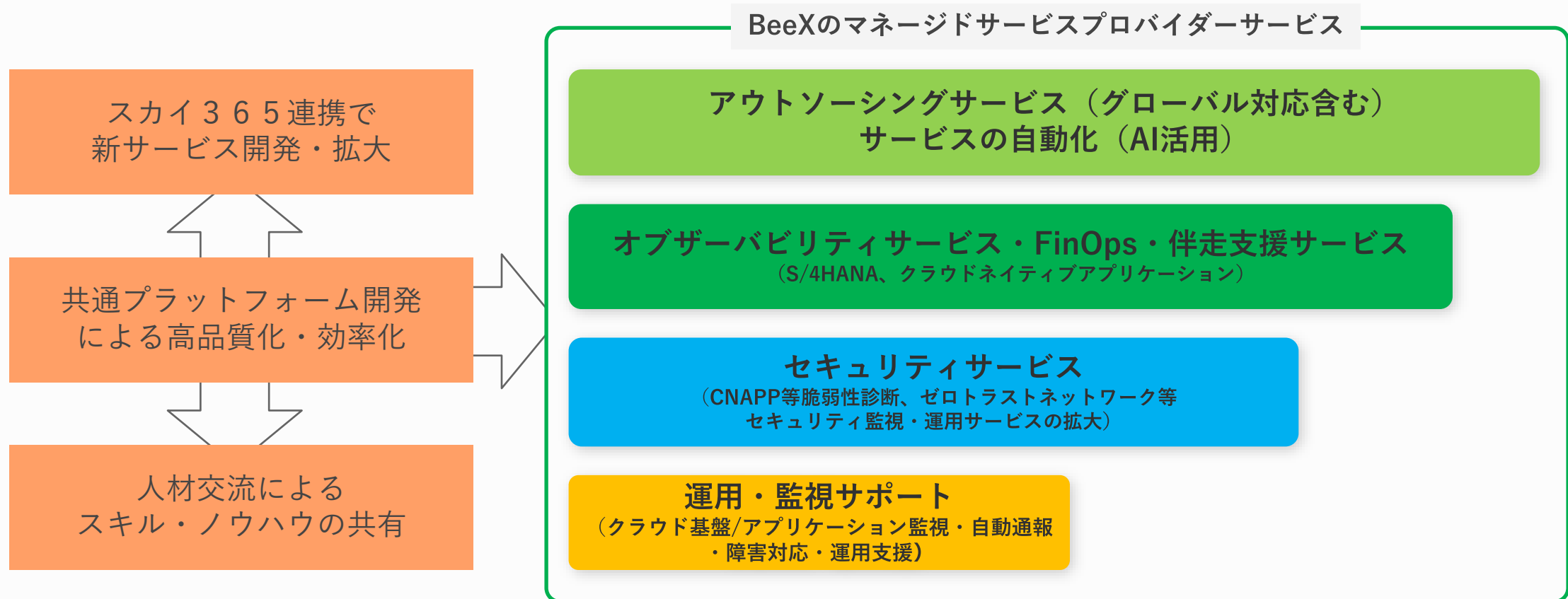
4Q末：**75.8%**
（前期末単体：73.9%）

03. トピックス

- 01. 事業概要
- 02. 通期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 通期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略


MSP専門会社スカイ365との連携によりMSP事業拡大

- MSP専門会社スカイ365を2025年4月1日に子会社化しました
- スカイ365との連携を強化することで、MSPサービスメニューの拡大、サービス品質向上、MSP販売の販路拡大を目指します



スカイ365事業概要

スカイ365との連携を強化し、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

名称 : 株式会社 スカイ365 

所在地 : 〒060-0807
北海道札幌市北区北7条西1丁目1-5
丸増ビルNo.18 9階

設立 : 平成26年5月19日

事業内容 : MSP事業

資本金 : 1億523万円

代表者 : 代表取締役社長 藤岡 真悟

株主 : 株式会社BeeX
株式会社テラスカイ
株式会社フューチャースピリッツ
ユニアデックス株式会社



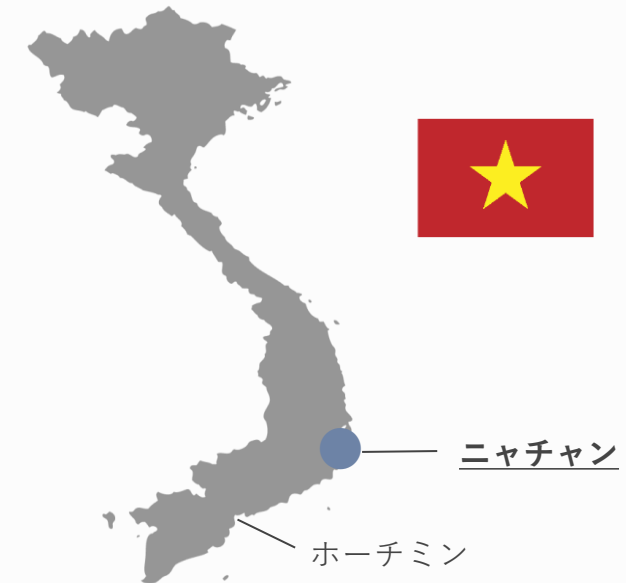
BeeXグループの株式会社スカイ365、 ベトナム・ニャチャンに海外MSP拠点を開設

AIを活用した先進的運用保守（AIOps）とグローバル対応を大幅強化

■MSPサービス事業の強化

スカイ365ベトナムセンター開設により、札幌・東京・ベトナムを結ぶ強固なDR（災害復旧）体制が確立します。三拠点の連携を通じ、グローバルで多様化する顧客ニーズに柔軟かつ安定的に対応し、日本国内と同等のセキュリティ基準をベトナムセンターにも適用しつつ、ベトナムの優秀なIT人材を活用し、以下の事業強化を図ります。

- ・ BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）業務の専門性強化
- ・ AI活用による運用保守（AIOps）取組み加速
- ・ グローバル対応体制の拡充



スカイ365ベトナムセンターはニャチャン北部の軍・民間の共用を目的とした施設「アーミーソフトウェアパーク」内にあります。安定した電源や高速インターネット接続など充実したインフラ環境に加え、軍用レベルのセキュリティ確保を実現しています。

SAP PartnerEdge®プログラムでSAP Gold Partnerに昇格

SAPの戦略と緊密に連携し、卓越した能力と実績を活かして、お客様のビジネス変革を支援する最適なソリューションとサービスを提供



SAP社との連携をより一層強化し、顧客企業のステージやニーズに合わせた最適なクラウドERP導入を加速させます。

既存資産を活かしたSAP S/4HANAへの確実な移行

既存のオンプレミス環境からクラウド上のSAP S/4HANAへの移行を、構想策定から実行までワンストップで支援します。

SAP S/4HANA Cloud Public Editionの導入推進

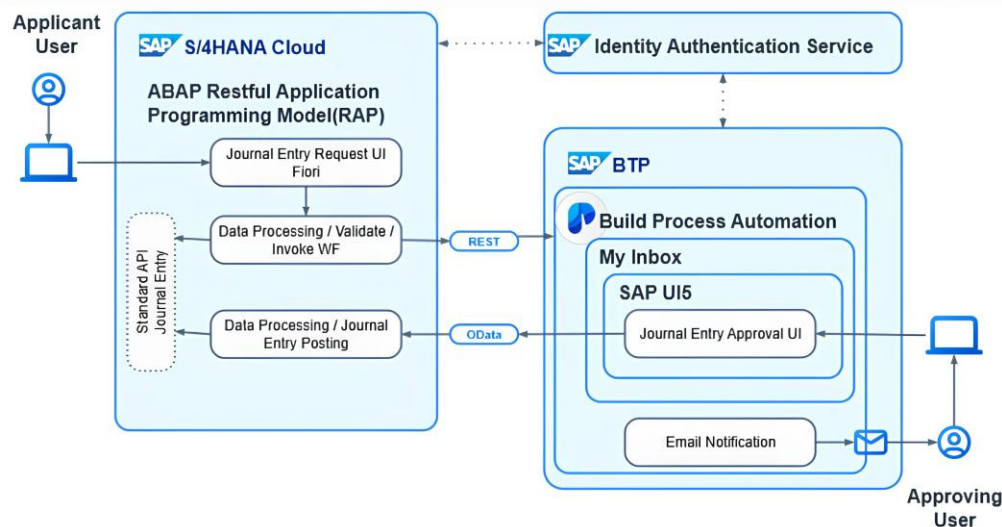
標準機能を最大限に活用する「Fit-to-Standard」手法を用い、短期間かつ低コストでのERP導入を支援します。

SAP BTPによるイノベーション基盤の構築

SAP S/4HANAをクリーンコアに保ちつつ、独自要件やデータ活用をSAP BTP上で実現する「Side-by-Side開発」を推進。変化に強い柔軟なシステム環境を提供します。

SAP S/4HANA® Cloud Public Edition分野へ本格参入

第一弾として、柔軟な会計伝票登録/承認を実現する会計ソリューションの提供を開始



「SAP PartnerEdge®プログラム」において「SAP Cloud ERP」コンピテンシーを新たに取得し、SAP S/4HANA® Cloud Public Edition分野へ本格参入しました。これにより、成長が見込まれるクラウドERP市場におけるSAP Public Cloud領域での事業基盤を強化します。

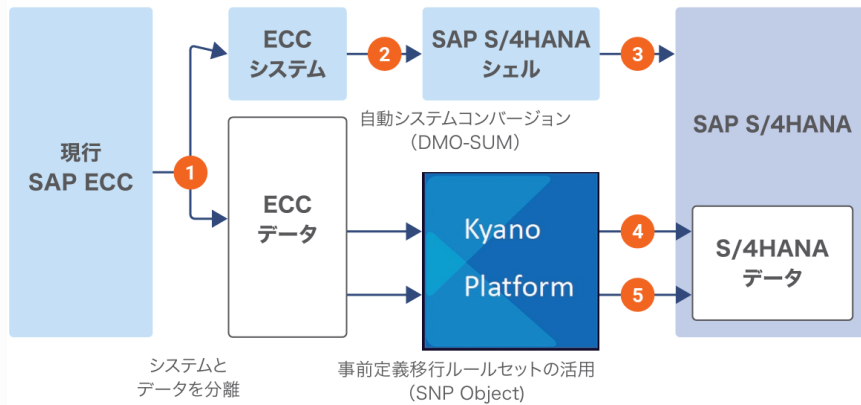
本取り組みの第一弾として、「クリーンコア」を維持しながら、SAP S/4HANA Cloud Public Editionの財務会計業務における課題を解決する「会計伝票登録/承認ソリューション」の提供を開始しました。

本ソリューションはパッケージ型で提供され、初期導入費用に加え保守収益が見込まれるため、ストック型収益の拡大に寄与します。

本ソリューションを皮切りに、業務特化型ソリューションを継続的に拡充し、SAPクラウド分野における中長期的な成長を目指します。

SAPの週末マイグレーションを実現

SAP S/4HANA®移行を推進する「BeeX Swifty Moving Service」を提供開始
長時間かかるS/4HANA移行を短時間で実現し、S/4HANA化を推進



SNP Kyano Platformによる移行の仕組み

- 1 システム設定に関わる部分とデータ部分を分離する
- 2 システム設定に関わる部分を先行してS/4HANA化する(シェルコンバージョン)
- 3 新たなカスタマイズをその上に追加(業務再構築)
- 4 必要なデータ(組織、履歴、カスタムコード)を選択して移行
- 5 差分移行(最小ダウンタイム)も可能

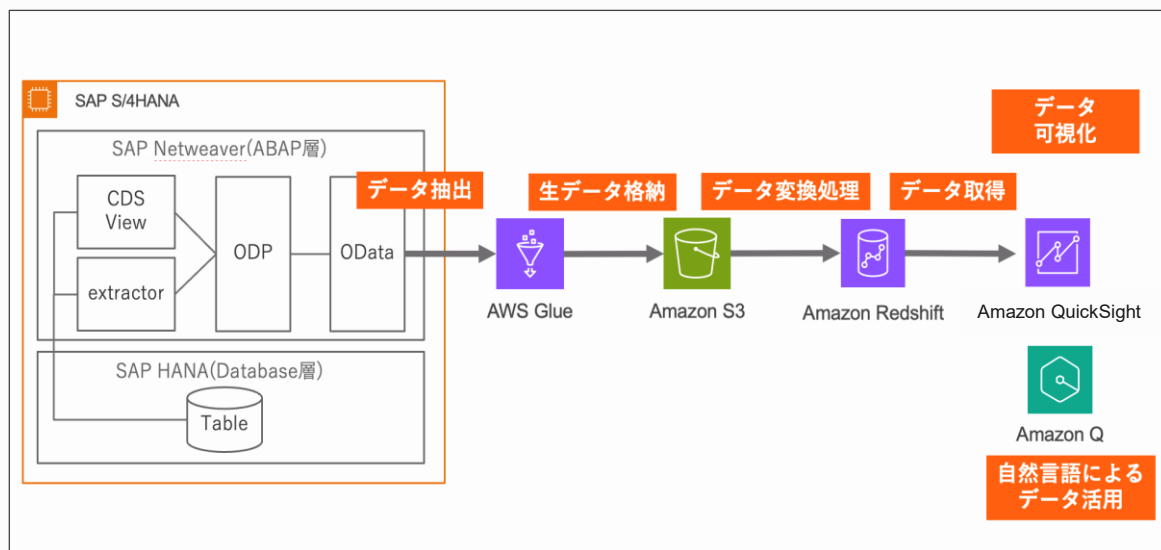
当社は、SNPグループの日本法人である株式会社SNP Japanとパートナーシップを締結し、SNPの高度なデータ変換プラットフォーム「Kyanoプラットフォーム」を活用した「BeeX Swifty Moving Service」を発表しました。

本サービスにより、従来は長時間のシステム停止（ダウンタイム）が必要となっていたSAP S/4HANA®移行時のダウンタイムを通常2日間程度に短縮します。移行リスク低減とプロジェクト期間短縮を図り、SAP S/4HANA®への安全な移行を推進します。



SAPデータのAI活用を実現

AWSを活用したSAPデータ抽出・分析ソリューションの提供開始
～データ抽出から可視化・アドホック分析・生成AI活用までワンストップで支援～



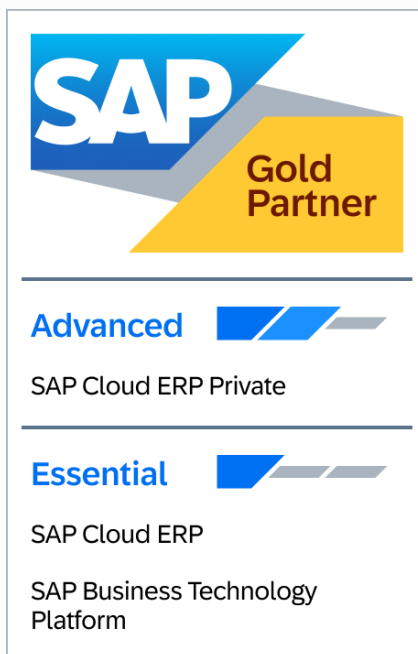
AWSを活用した、柔軟で拡張性の高いSAPデータ抽出・分析ソリューションの提供を開始しました。

本ソリューションは、SAP システムのデータをAWS上のデータ分析基盤に抽出し、Amazon RedshiftやAmazon QuickSight、Amazon QなどのAWSサービスと組み合わせて活用することで、より柔軟で拡張性の高いデータ分析を可能にします。

多様なグラフ作成やAIとの対話によるデータ分析など、ビジネス要件ごとに最適なデータ活用を実現し、企業のデータドリブン経営の実現を強力に支援します。

SAPにおけるデータ分析・活用の専門性を強化

SAP PartnerEdge®プログラムにおいて「Analytics and Planning」スペシャライゼーションを取得



SAPコンピテンシーは、お客様の成功を支援するSAPパートナーが持つスキル、専門知識、技術的な熟練度を可視化するものです。このコンピテンシーフレームワークは、お客様の生涯価値（ライフタイムバリュー）および成果達成により焦点を当てた設計となっており、インテリジェントエンタープライズの実現に向けたDXを支援するパートナーをお選びいただく上で重要な指標となります。

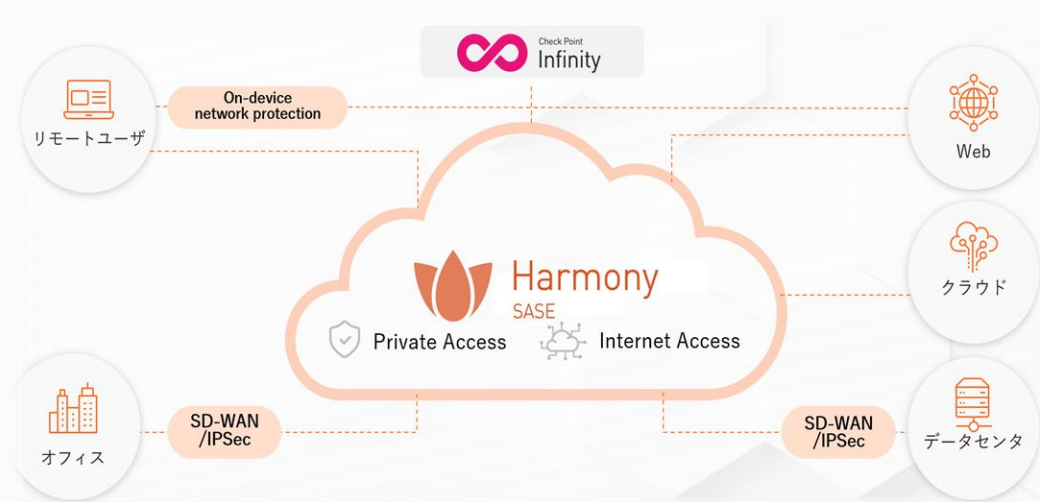
今回の「Analytics and Planning」スペシャライゼーション取得は、当社がSAP Business Technology Platform（以下 SAP BTP）を活用したデータ分析、レポートニング、および計画策定の分野において、SAPが定める高度な専門性を有していることを証明するものです。

これまで培ってきたクラウド環境におけるSAPソリューションの構築・運用ノウハウを活かし、SAP BTPを基盤とする最先端のデータ分析・計画ソリューションの提供体制を一層強化し、お客様のデータに基づいた迅速かつ的確な意思決定をご支援することで、クラウド環境におけるSAPソリューション活用を通じてお客様の競争力強化に貢献してまいります。

「CHECK POINT Japan Harmony SASE Partner Award 2025」 受賞

CHECK POINTのSASEソリューション「Harmony SASE」のビジネス推進
およびお客様への価値提供において、顕著な成果を挙げた パートナーとして表彰

「Harmony SASE」は、ゼロトラストアクセスやセキュアなインターネットアクセス等を統合し、クラウドベースで一元管理できるネットワーク/セキュリティ基盤製品



ゼロトラストネットワークアクセス (ZTNA) の導入

ネットワークの内外を問わず、「信頼しない」前提でアクセスを制御
アクセス元のデバイス・ユーザー・アプリごとに認証・認可を適用

最小権限の原則 (Least Privilege Access)

ユーザーやデバイスごとに必要最小限のリソースのみアクセス可能
一度許可した接続でも、異常が検出された場合は即遮断

マイクロセグメンテーションの実現

部署・サービスごとにネットワークを分割し、侵入を局所化

代表導入事例 Okta導入事例

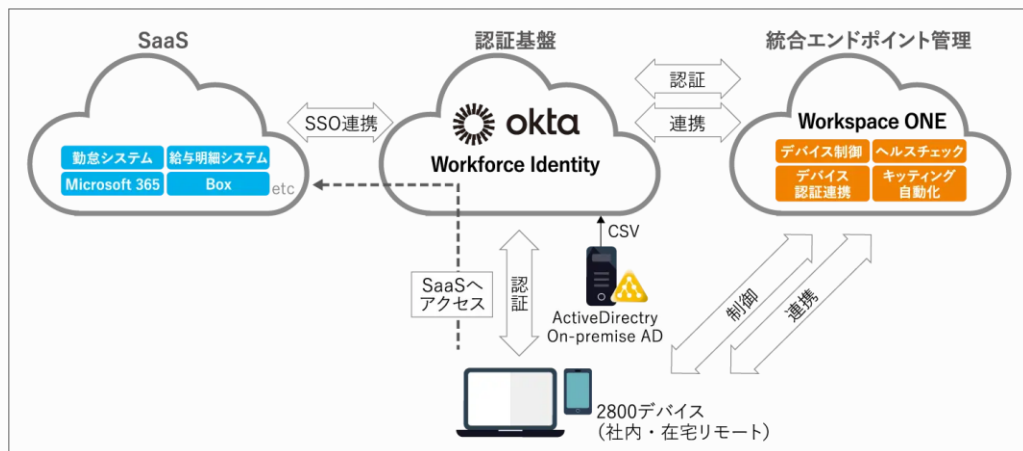
セキュリティソリューション事例

京三製作所様 Okta導入事例 2,800台のデバイスのID管理を一元化し、セキュリティ強化と運用負荷軽減を実現



株式会社京三製作所様

可動式ホーム柵の提供などを通じ、日本の交通インフラを支える京三製作所。さらなる事業の成長に向けて社内システムのクラウド化を進める同社は、**ゼロトラストの実現を目指し、IDaaSソリューションの導入によりセキュアな認証基盤の構築**を決断。



BeeXの支援のもと、アクセス管理の分野で高く評価されている「Okta Workforce Identity」を採用。これにより、さまざまなSaaSのID管理が統合され、管理の負担も大幅軽減。シングルサインオン（SSO）も実現したことで、ユーザーの利便性も高まっています。

本事例の実績をもとに、セキュリティとガバナンスを強化するゼロトラストソリューションを拡大

代表導入事例 SAPシステム移行事例・MSP事例

株式会社近鉄百貨店様

SAPシステム移行事例



「SAP ECC6.0 のAWSへの異機種間移行とEhPを適用。わずか1.5日のダウンタイムで移行完了、安定稼働を実現」

株式会社デンカ様

SAPシステム移行と運用事例



「SAP ERPおよびSAP周辺システムをAWSに移行しMSPサービスも導入。インフラにまつわるコストや負荷を軽減し、運用の属人化も解消」

株式会社マンドム様

Managed Service Provider (MSP)事例



「Azure運用・保守の新たなパートナーにBeeXを選定。頻発していた誤検知がゼロに、コストも3割強の削減」

マーケティング活動 AWS、SAPの大規模イベントに参加

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指す

AWS Summit Japan 2025

リード獲得数
3725件
昨年比2倍



「プラチナ・スポンサー」として大規模に出展

かんぽシステムソリューションズ様とのお客様事例講演や、展示ブースでのソリューション説明やミニセッションを通じ、2日間で昨年比2倍のリードを獲得

- 日本最大の「AWSを学ぶイベント」
- 2日間で4万人の開発者やビジネスリーダーがリアル参加

SAP NOW AI Tour Tokyo & JSUG Conference

リード獲得数
2797件



「ゴールド・スポンサー」として出展

ローランド様によるSAP S/4HANA移行のお客様事例講演や、展示ブースでの相談対応で目標に対し1.5倍のリードを獲得

- SAPジャパンとジャパンSAPユーザーグループ（JSUG）共催
- 3,000名以上のSAPシステムに携わる担当者や業務改革に関心のある企業担当者が参加

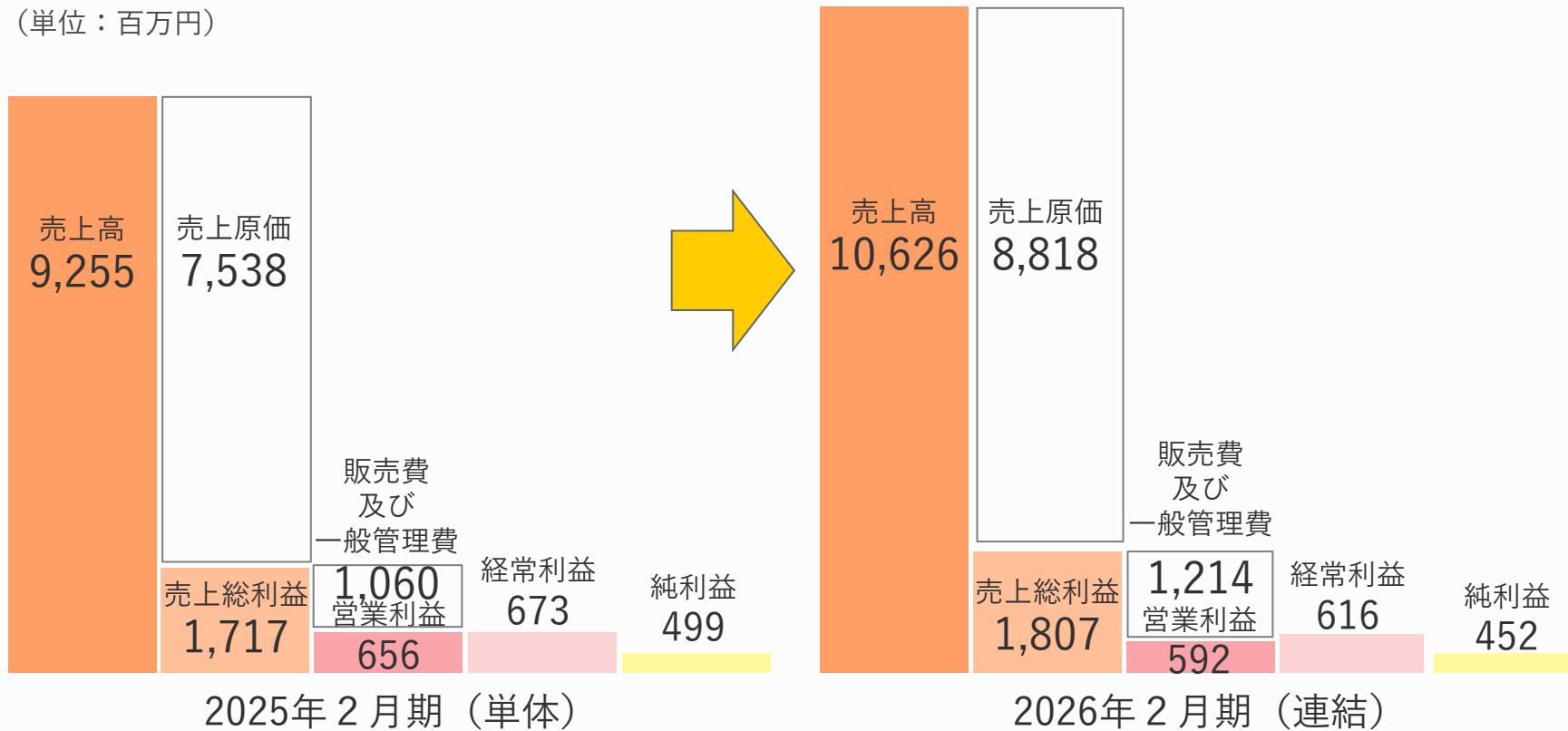
04. 通期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. 通期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 通期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

業績サマリ 前期比較

売上高は過去最高を更新。一方、営業利益は減少

(単位：百万円)



売上高	: +14.8%
売上総利益	: +5.2%
営業利益	: △9.8%
経常利益	: △8.4%
純利益	: △9.3%

(全て前年同期比)

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2026年2月期1Qから連結ベースとなったため、前年同期は参考値として単体ベースの数値としております。

2026年2月期 業績予想 結果

対業績予想：売上高の未達が影響し、営業利益、経常利益、当期純利益ともに未達となった

(単位：百万円)

科目	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 通期実績	前期比	2026年2月期 業績予想	達成率
売上高	9,255	10,626	14.8%	11,413	93.1%
クラウドインテグレーション	2,839	2,446	△13.8%	3,120	78.4%
MSP	904	1,352	51.2%	1,458	93.8%
クラウドライセンスリセール	5,511	6,827	23.6%	6,833	99.7%
売上総利益	1,717	1,807	5.2%	2,075	87.1%
売上総利益率	18.6%	17.0%	△1.6pt	18.2%	—
営業利益	656	592	△9.8%	739	80.1%
営業利益率	7.1%	5.6%	△1.5pt	6.5%	—
経常利益	673	616	△8.4%	748	82.5%
経常利益率	7.3%	5.8%	△1.5pt	6.6%	—
当期純利益	499	452	△9.3%	552	81.9%
当期純利益率	5.4%	4.3%	△1.1pt	4.8%	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2026年2月期1Qから連結ベースとなったため、前期は参考値として単体ベースの数値としております。

サービス別売上高

ストック型売上が順調に拡大

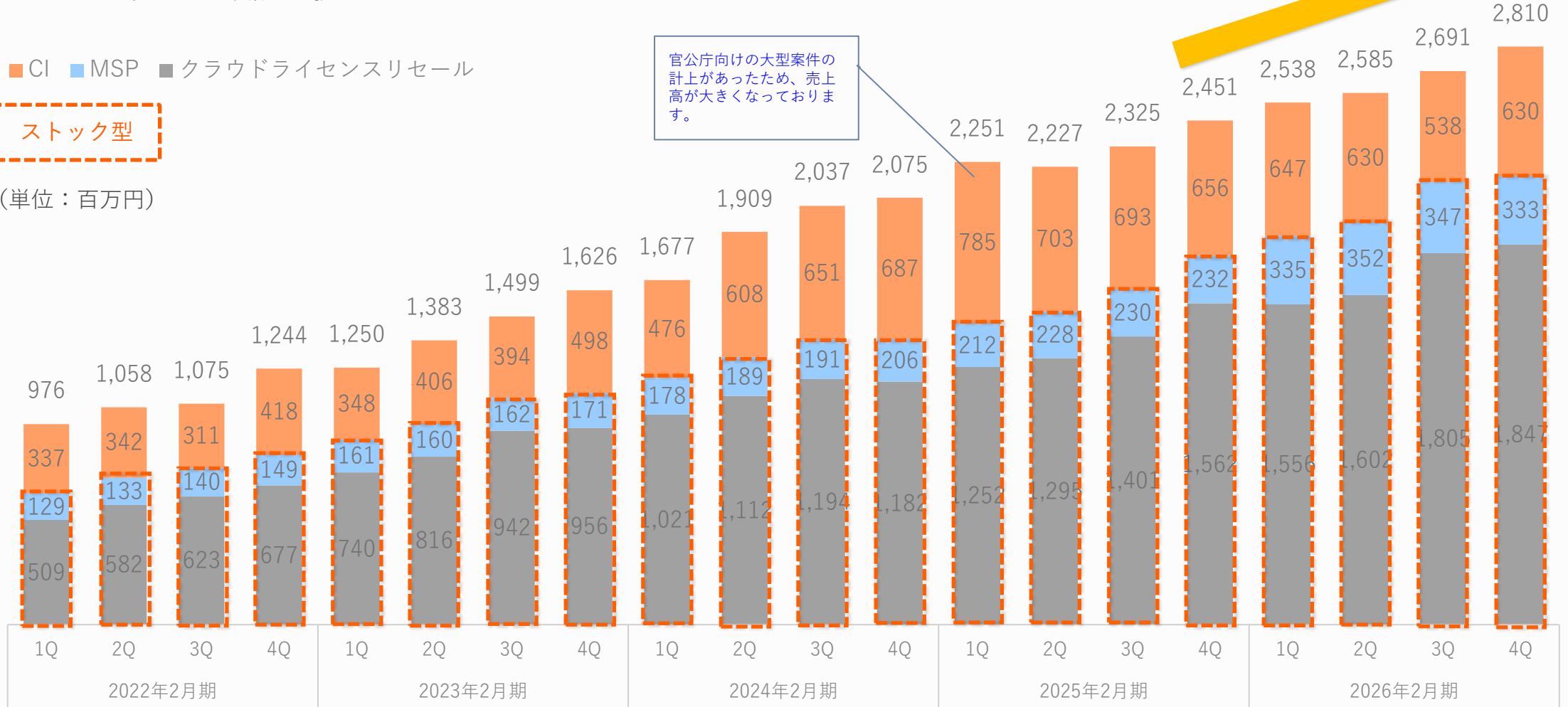
Y on Y +359

■ CI ■ MSP ■ クラウドライセンスリセール

ストック型

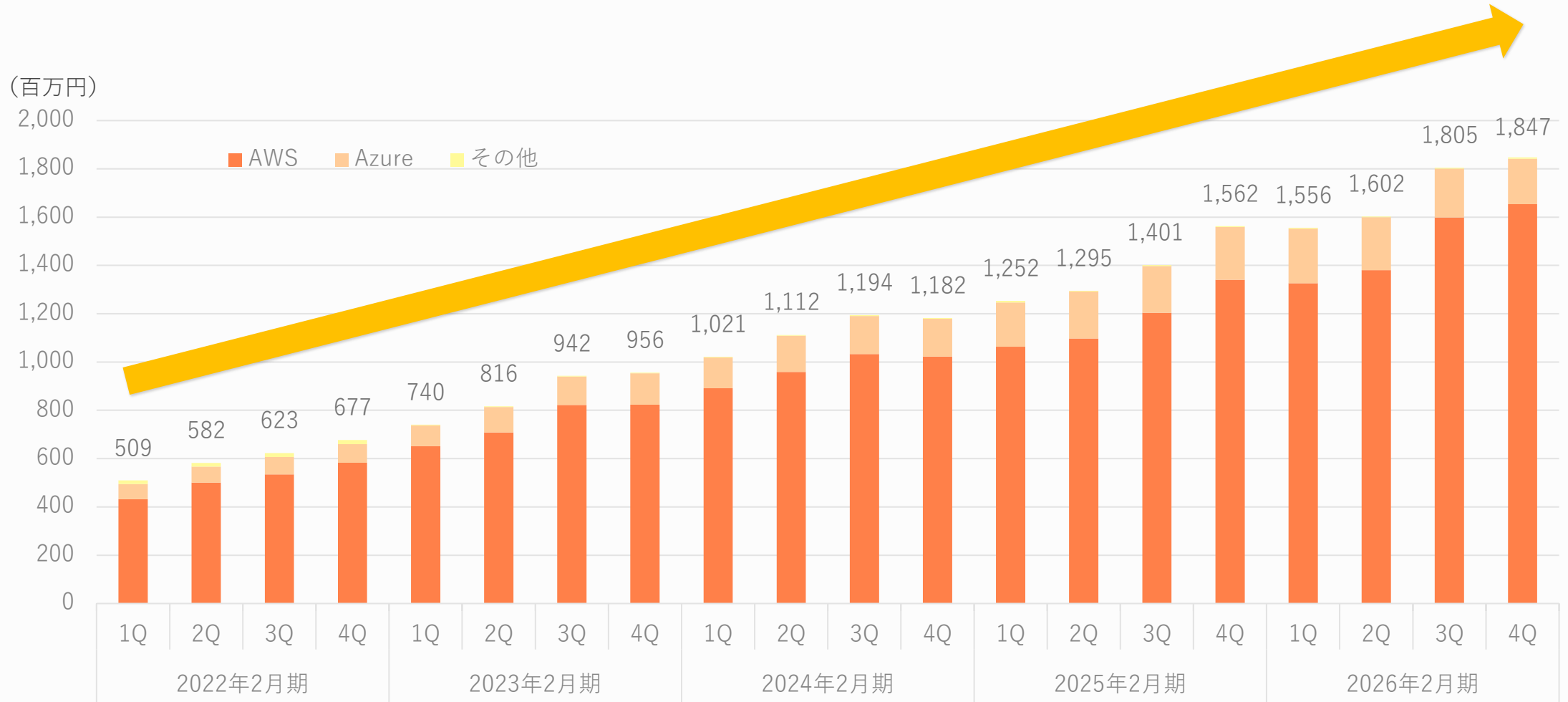
(単位：百万円)

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) 2026年2月期1Qから連結ベースとなっております。
 (注) 2022年2月期1Q及び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。

クラウドライセンスリセール売上の推移

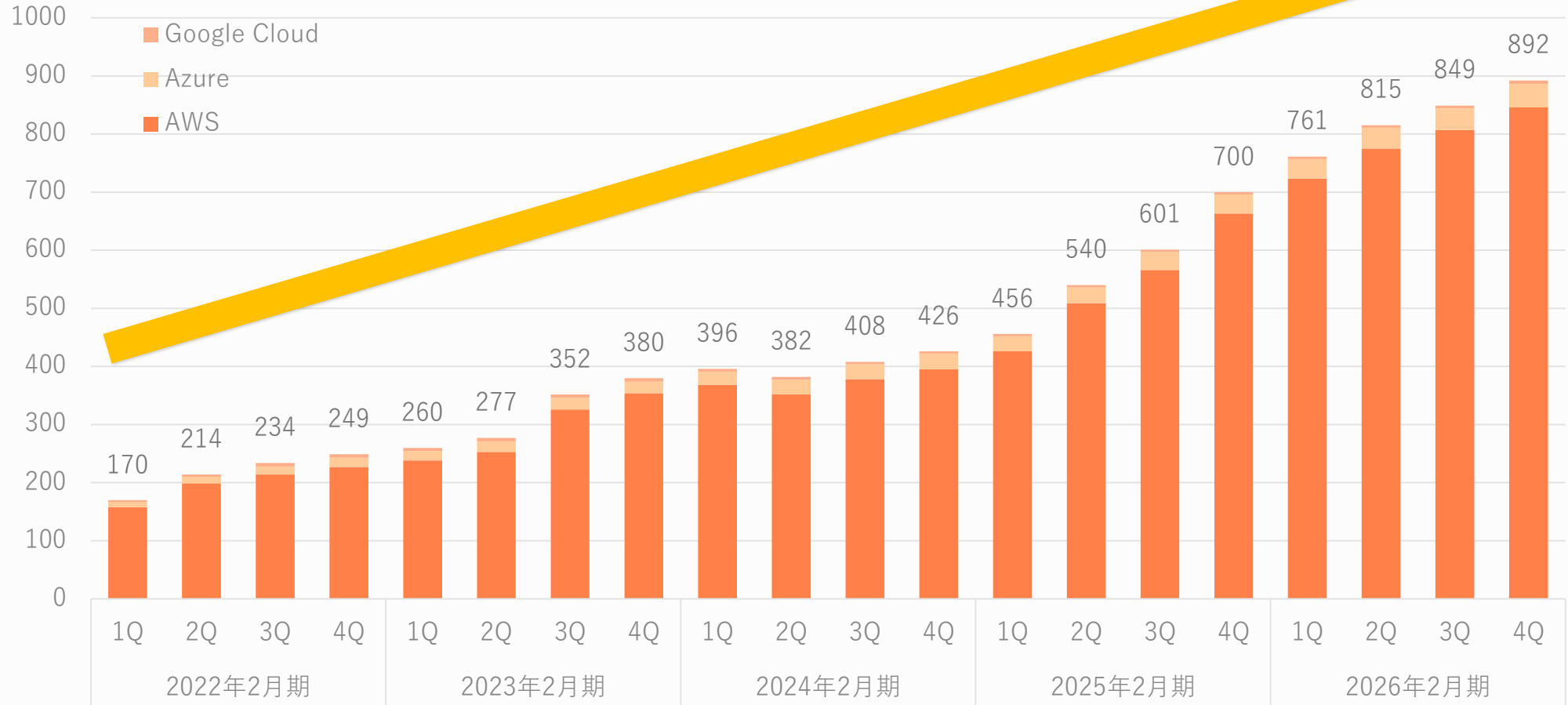


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2022年2月期1Q及び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。

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

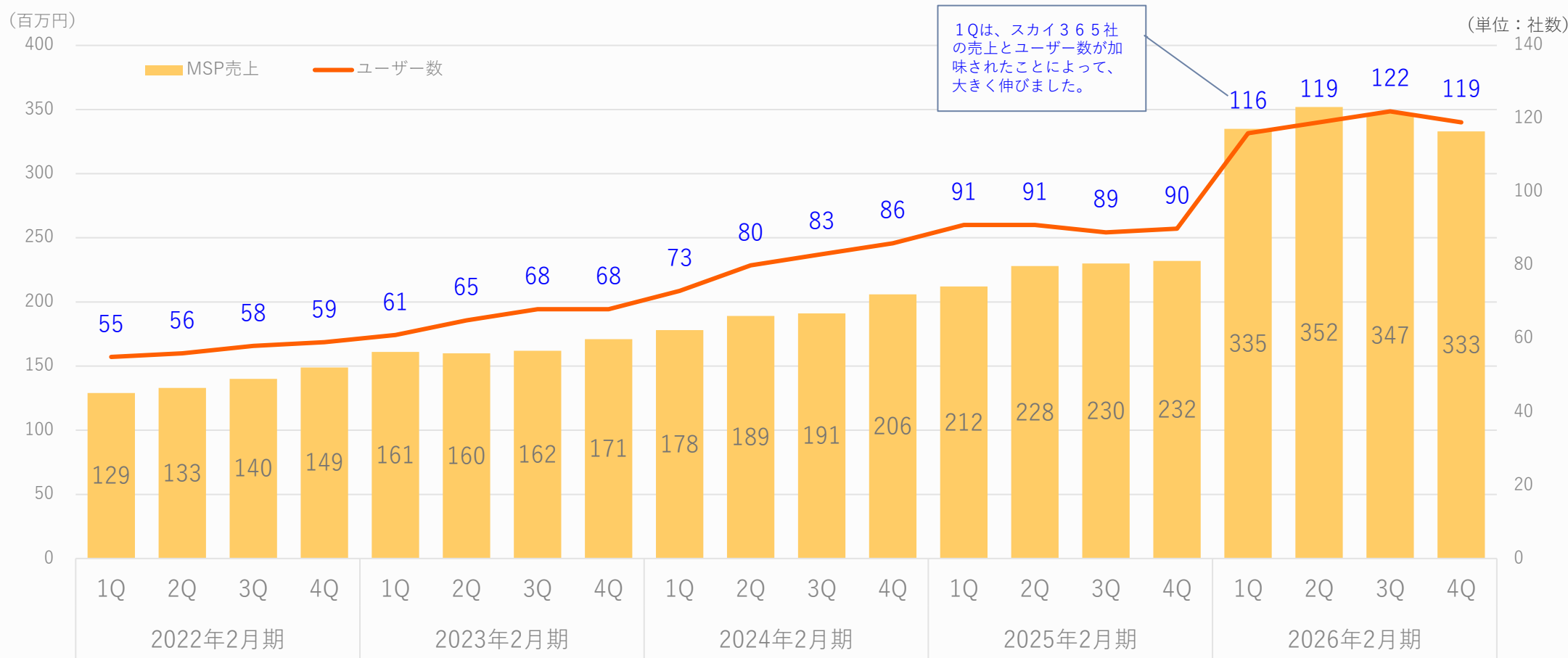
(アカウント数)



(注) 2022年2月期1Q及び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。

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

2026年2月期1Qからはスカイ365社の子会社化に伴い連結ベースへ移行



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2022年2月期1Q及び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。

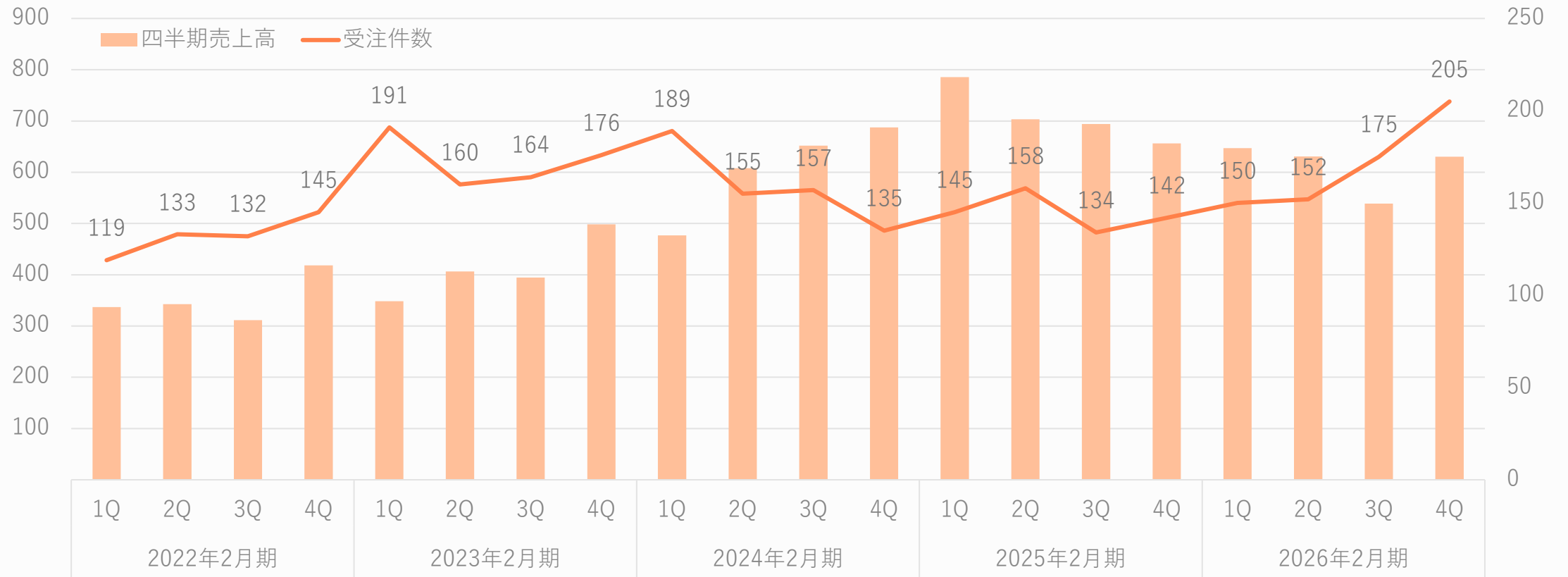
(注) 2026年2月期1Qから連結ベースとなっております。

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

前期にはあった大型案件（官公庁向け案件、SAPの大規模移行案件等）がなかったが、4Qは中小規模案件の獲得や成長分野であるAI+データ分析案件獲得により改善基調へ

(単位：百万円)

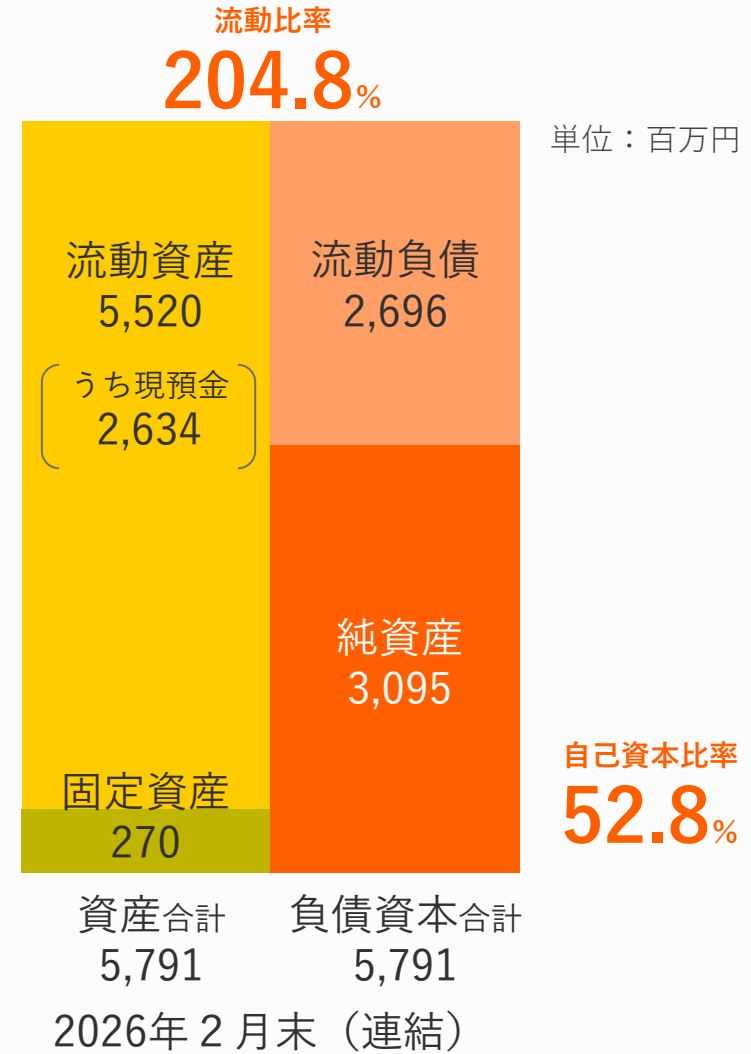
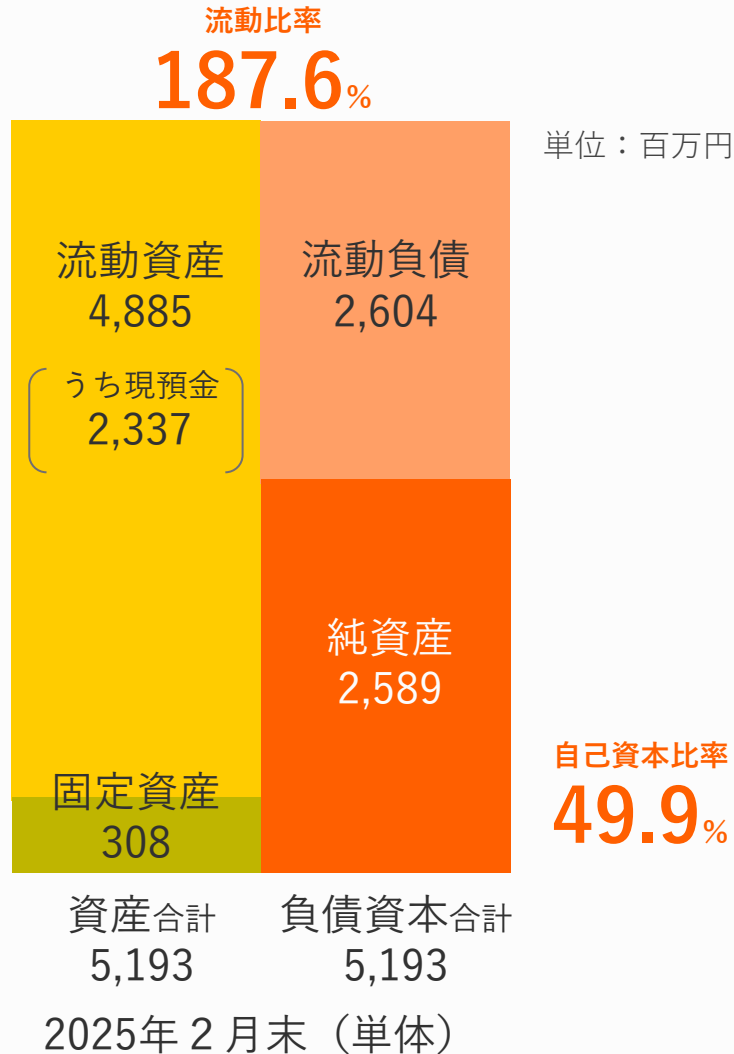
(単位：PJ数)



(注) 2022年2月期1Q及び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。

貸借対照表の推移

～健全な財務基盤を継続～



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(注) 2026年2月期1Qから連結ベースとなったため、2025年2月末は参考値として単体ベースの数値としております。 Copyright © 2026 BeeX Inc. All Rights Reserved. 31

05. 業績予想

- 01. 事業概要
- 02. 通期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 通期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

2027年2月期 連結業績予想

- ・売上高：12,516百万円（17.8%増）
- ・ストック型売上高の拡大を継続
- ・利益は投資継続（人的投資、マーケティング投資、サービス開発投資）で微増

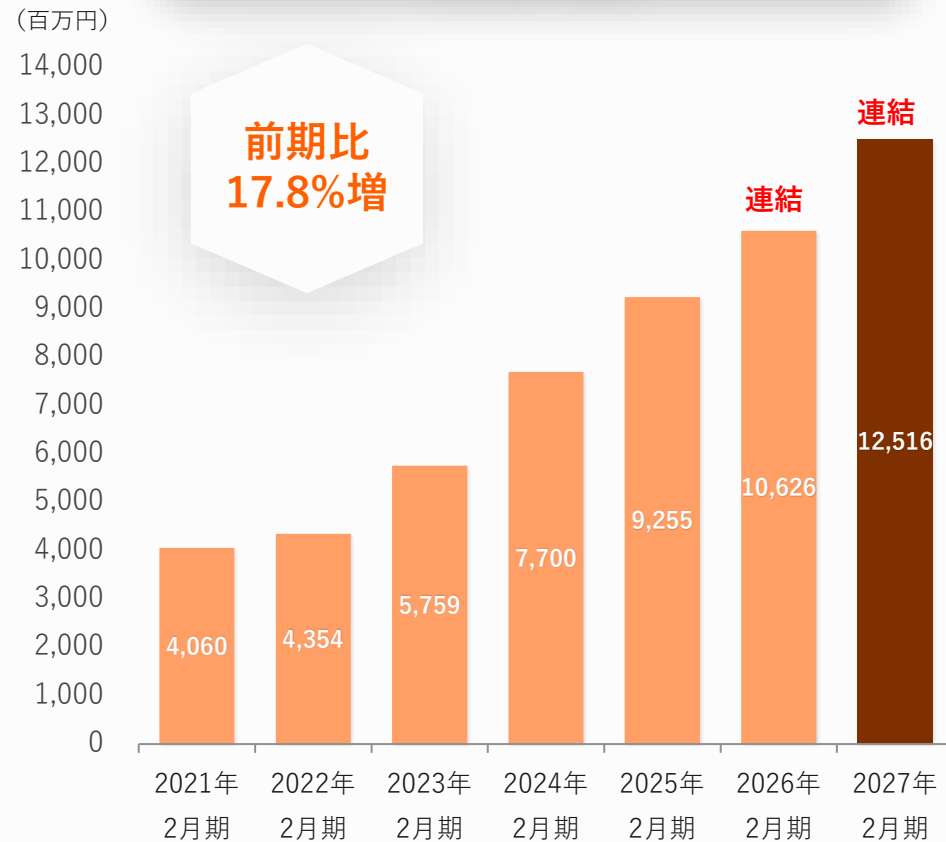
（単位：百万円）

	2026年2月期 実績	2027年2月期 連結予想	増減額	増減率
売上高	10,626	12,516	1,890	17.8%
クラウドインテグレーション	2,446	2,835	388	15.9%
MSP	1,352	1,439	87	6.5%
クラウドライセンスリセール	6,827	8,241	1,414	20.7%
売上総利益	1,807	2,133	325	18.0%
売上総利益率	17.0%	17.0%	▲0.1pt	—
営業利益	592	605	12	2.1%
営業利益率	5.6%	4.8%	▲0.8pt	—
経常利益	616	617	0	0.1%
経常利益率	5.8%	4.9%	▲0.9pt	—
親会社に帰属する当期純利益	452	454	1	0.3%
当期純利益率	4.3%	3.6%	▲0.7pt	—

（注）百万円未満は切捨てにしております。

2027年2月期 連結業績予想

売上高の推移



営業利益の推移



(注) 2021年2月期から2025年2月期までは単体の実績であります。

2027年2月期 主なポイント－売上－

クラウドインテグレーション

- ・企業のAI活用を“Ready”にするため、「インフラ」「アプリケーション」「データ」の3分野でのAI Readyモダナイゼーションを推進、弊社のノウハウを活用し新たなモダナイゼーション案件の獲得
- ・中小規模の案件獲得を継続していくと共に、SAP関連の大型案件の獲得
- ・内製化支援を軸に、お客様のクラウド利活用を促進してクラウド化案件の発掘と獲得の獲得

MSP

- ・連結子会社であるスカイ365との連携を強化して推進、「サービスメニュー拡大」「高品質化」「販路拡大」を実現し、ビジネスの拡大を目指す
- ・新規お客様向けにMSPサービスのプロモーションを強化、営業活動を行い大型MSP案件の獲得
- ・ベトナム拠点活用による新たなサービス拡大・顧客獲得を目指す

クラウドライセンスリセール

- ・ライセンスリセール専門組織を中心に、新規ライセンスリセール売上の獲得を実現する
- ・インサイドセールスを継続して強化し、SMBエリア、公共エリアに販路を拡大して顧客層の裾野を広げていく
- ・大型契約の獲得も目指す

2027年2月期 主なポイント－費用－

新サービスの開発

- ・スカイ365と連携し、MSPサービスの開発・拡大を推進、新サービス開発費用等に継続して投資予定
- ・SAPソリューションの新サービス開発を推進
- ・AI関連サービスの開発

マーケティング投資

- ・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継続して実施予定（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）
- ・当社主催のお客様向けリアルイベントを実施予定（重要お客様向け、SAPユーザー様向け等開催）
- ・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

人的資本への投資（採用・育成）

- ・中途のエンジニア及び営業人員等の採用を継続して実施
- ・人材紹介会社を積極的に活用することによる紹介手数料の増加を予定
- ・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合わせて積極的に行う
- ・新卒採用活動を継続して実施
- ・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予定）

06. 成長戦略

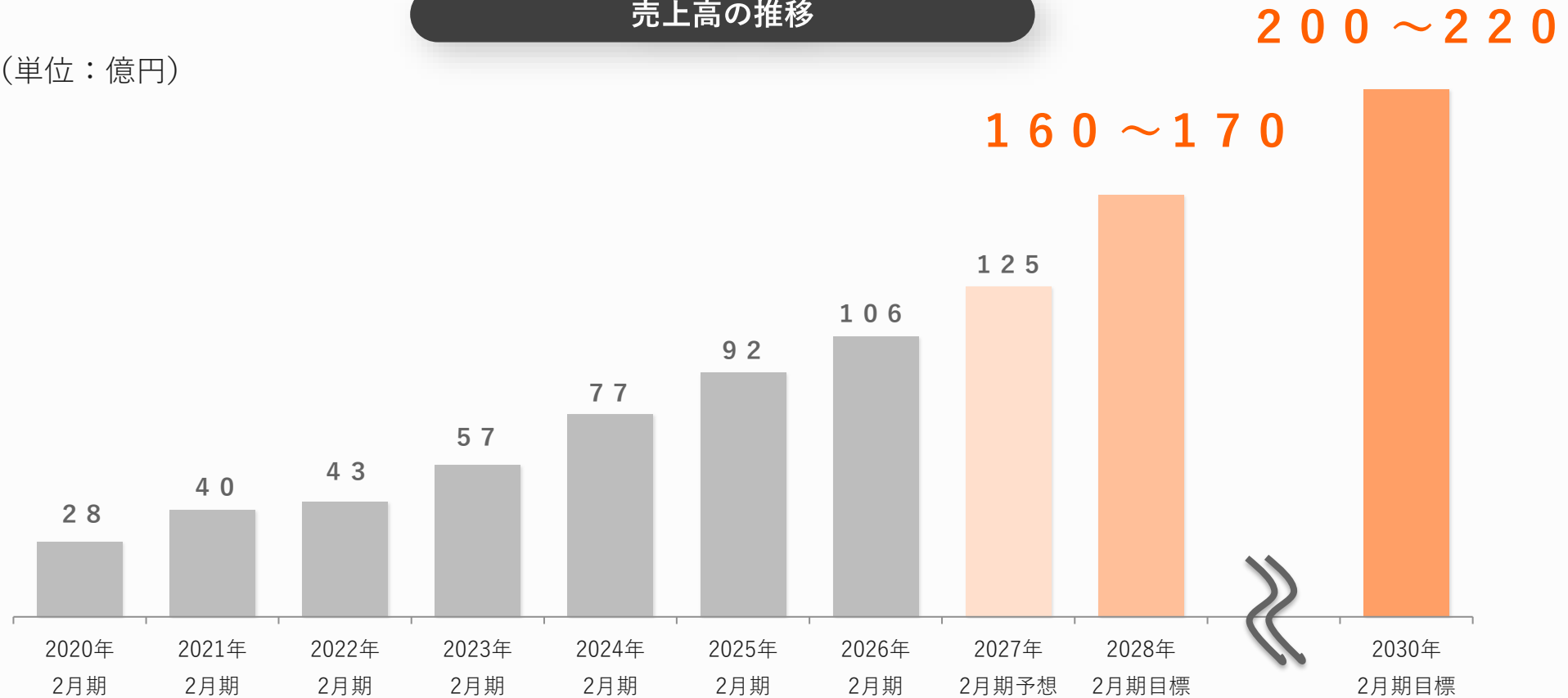
- 01. 事業概要
- 02. 通期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 通期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

中期経営計画の売上高目標

売上高目標として、新たに2030年2月期に200～220億円を設定

売上高の推移

(単位：億円)



(注1) 2020年2月期から2025年2月期までは単体、2026年2月期からは連結の数値であります。

(注2) 2028年2月期以降の目標数値には、M&Aの影響、並びにライセンスリセールの大型契約・SAPシステムの大型案件を複数獲得していくことを前提としております。

(注3) 利益面はストック型収益の拡大や運用効率の向上により、収益性の改善を目指します。

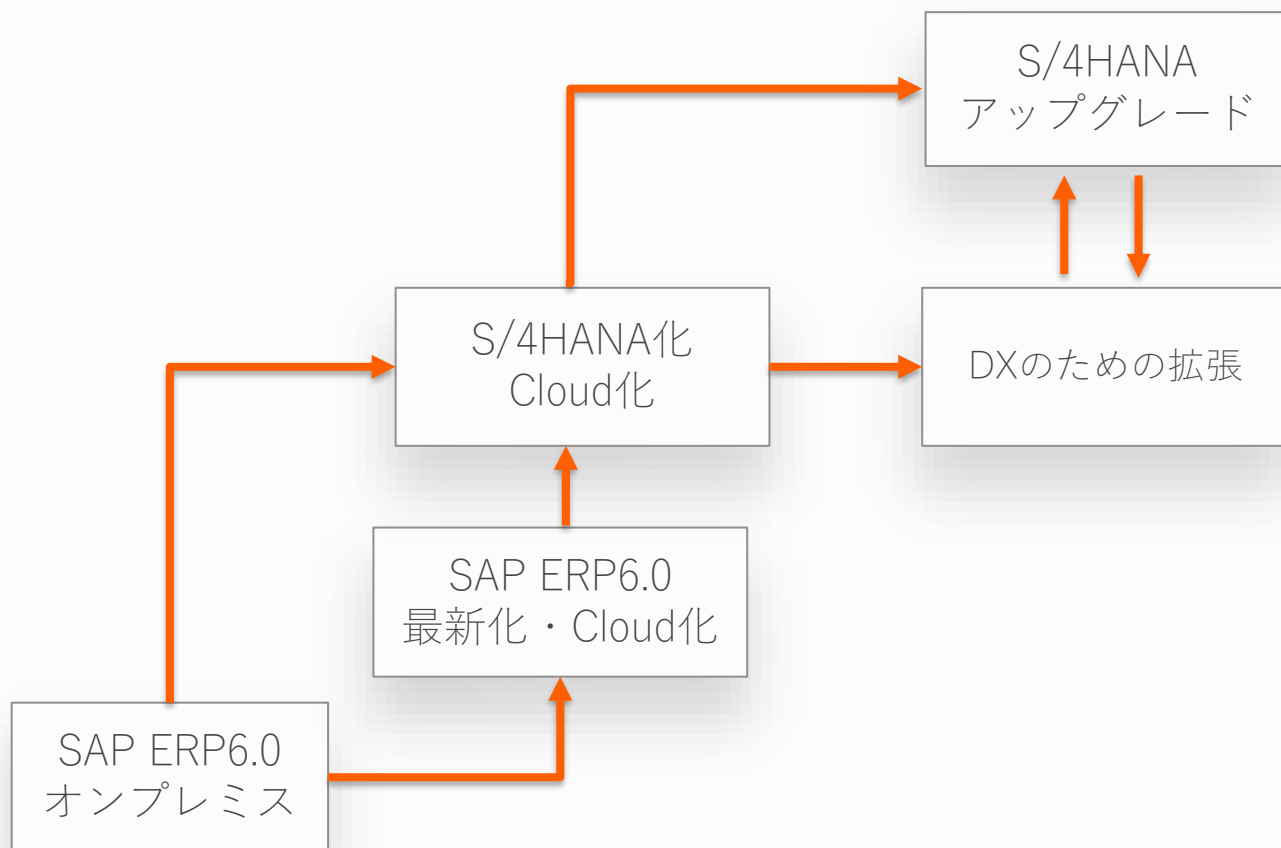
成長戦略①

基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

SAPシステムのクラウド化・S/4HANA化支援

SAP社のERP「SAP ERP 6.0」の標準サポートが2027年・延長サポートが2030年に終了し、後継製品であるSAP S/4HANAへのコンバージョンが求められている。またS/4HANA化した後も定期的なアップグレードや継続的な拡張が必要となる。

S/4HANA化（基幹システムのモダナイズ・クラウド化）の実行。S/4HANAの継続的アップグレードやDXのための拡張を推進していきます



4

S/4HANAは2年毎の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。

3

S/4HANA化したお客様に対して、データ分析基盤の構築、AI活用、SAP BTPによる拡張開発など、S/4HANAをコアとしたDX推進を継続的に支援します

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。将来のS/4HANA化の準備を行います。

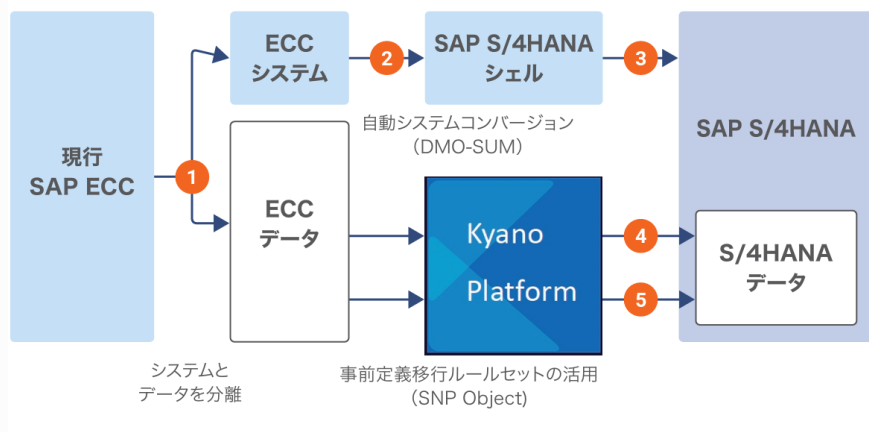
S/4HANA化のための2つのアプローチ

SAP S/4HANA化を、2つのアプローチで展開

ブラウンフィールド

既存資産を活かし、SAP S/4HANAへの短期間で
確実な移行を推進

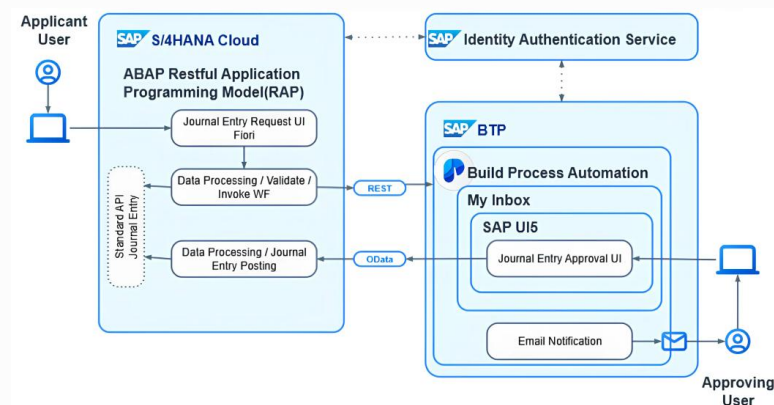
週末移行など他社にはないソリューションを展開
し、S/4HANA化を構想策定から実行・運用まで
ワンストップで支援



グリーンフィールド

SAP S/4HANA Cloud Public Editionの導入推進

標準機能を最大限に活用する「Fit-to-Standard」
手法を用い、短期間にERP導入を実現。低コストでの
導入を実現する **BeeX独自テンプレートを提供**



DXのための拡張 —Side by Side拡張—

S/4HANAはアップグレードや柔軟性のためアドオン開発などを最小化する「クリーンコア化」することが求められる顧客ニーズやDXのための拡張は、Side by Sideという手法による継続的な拡張が必要となる。

アプリケーション開発・業務自動化・データ連携・AI活用など継続的に提供し顧客のDX推進を継続的に支援



SAP Business Technology Platform

①アプリケーション
開発&自動化

②データ統合・連携

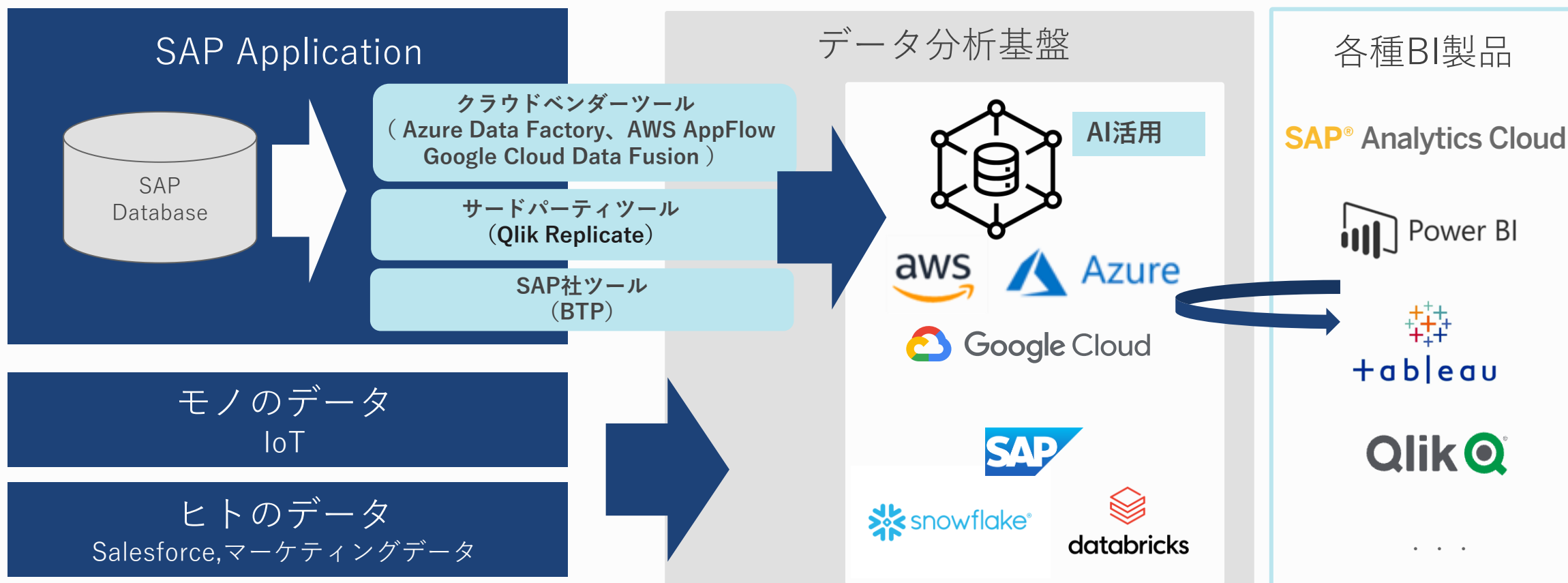
③セキュリティ

④AI

DXのための拡張 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

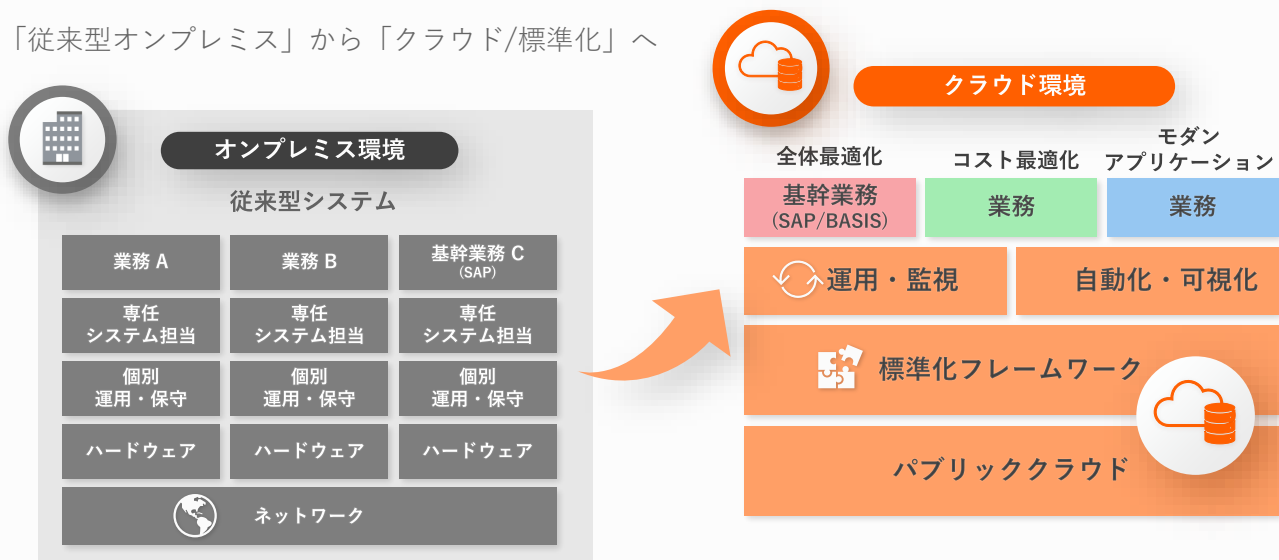
SAP + マルチクラウドにより企業内外のデータを集約、データ活用の推進



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・モダナイゼーションを推進
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

「従来型オンプレミス」から「クラウド/標準化」へ



大手法人のお客様を中心にレガシーシステム（SAP含む）のクラウド移行を支援していくとともに、クラウド化したお客様のクラウド利活用を推進するためのアプリケーションモダナイゼーションを支援していきます

また、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を拡販しストックビジネス拡大を継続的に実施していきます

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



成長戦略②

AI and Digital トランスフォーメーション

BeeXにおけるAI活用への取り組み

BeeXではAIを活用した社内業務の改善を実施、そのノウハウを基にした顧客向け開発業務・開発基盤整備の提供やAIシステム構築を展開

社内業務改善R&D



社内ナレッジ
ChatBot&RAG開発

AI駆動による
社内システム開発

AIOpsの導入

スカイ365

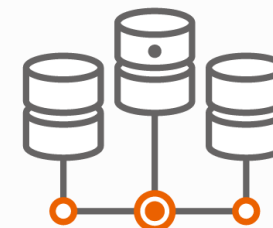
AI駆動開発



アプリ保守開発
への適用

コード生成環境整備

AIシステム構築



AIエージェント
基盤整備

RAG環境整備

SAPデータ分析

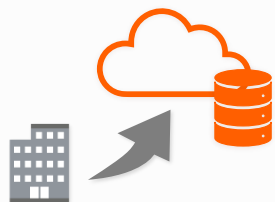
企業のAI駆動を推進

AI活用を推進するため企業を「AI Ready」にする必要があります

IT基盤のAI Readyから、企業の文化のAI Ready化まで、伴走型で長期的に支援。AIによる企業価値向上を実現します

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

企業のIT基盤をAI Readyに



AI Ready
モダナイゼーション

- インフラ・アプリ
- データプラットフォーム
- レガシー基幹システム刷新

企業の文化をAI Readyに



AI ジャニーを実現する
伴走支援サービス

- AI 駆動開発ライフサイクルへの変革
- AIOpsへの変革
- AI Agent導入・基盤整備

AI による企業価値向上

従業員体験の変革

新たな顧客体験の提供

AI前提とした
ビジネスプロセスの
刷新

4つのAI Ready モダナイゼーション

4つのモダナイゼーションを通じ、レガシーの制約を排除、生成AI・データ活用・業務自動化をフル活用できる
AI Ready な企業基盤を実現



インフラ モダナイゼーション

- クラウドネイティブ
コンテナ・Kubernetes
- IaC による自動化
- ゼロトラスト
ネットワーク



アプリケーション モダナイゼーション

- マイクロサービス化
クラウドネイティブ開発
- APIファースト設計
- DevOps / CI・CD



データプラットフォーム モダナイゼーション

- データレイクハウス
- データガバナンス
- AIへのデータ提供



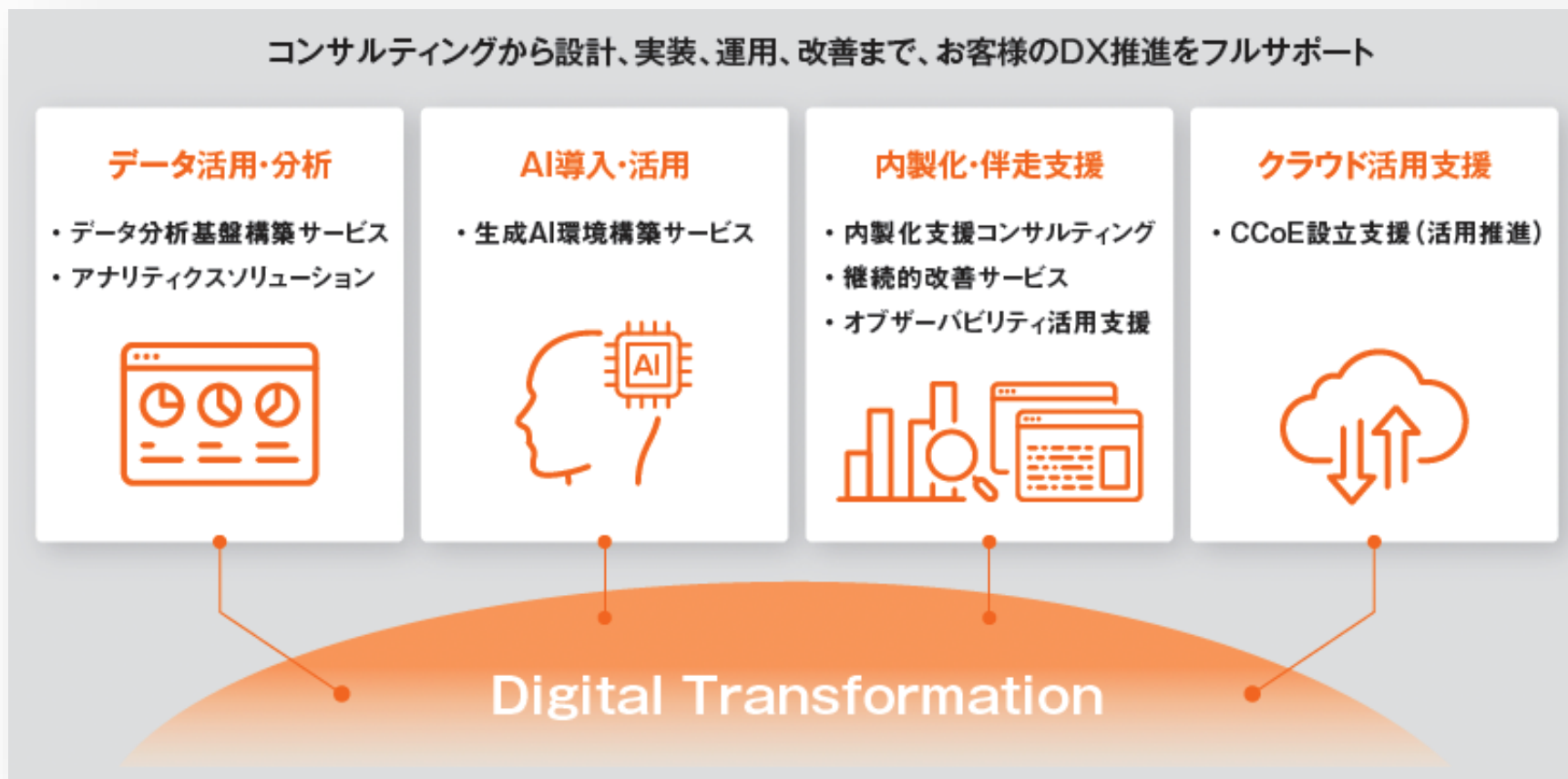
SAP モダナイゼーション

- S/4HANA化
クリーンコア化
- BTP活用
- AI・自動化連携

企業のAI活用・DX推進を伴走型で支援

顧客のビジネス特性や技術的な要件に合わせて柔軟にカスタマイズ可能な支援プランにより顧客のビジネス変革を強力に支援、クラウド利活用、運用・コスト最適化、セキュリティ対策まで、多岐にわたる領域で専門的なノウハウを提供

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、MSP売上増に貢献



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

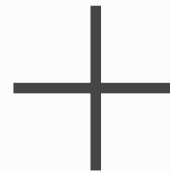


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

FinOps
サービス

伴走支援
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)

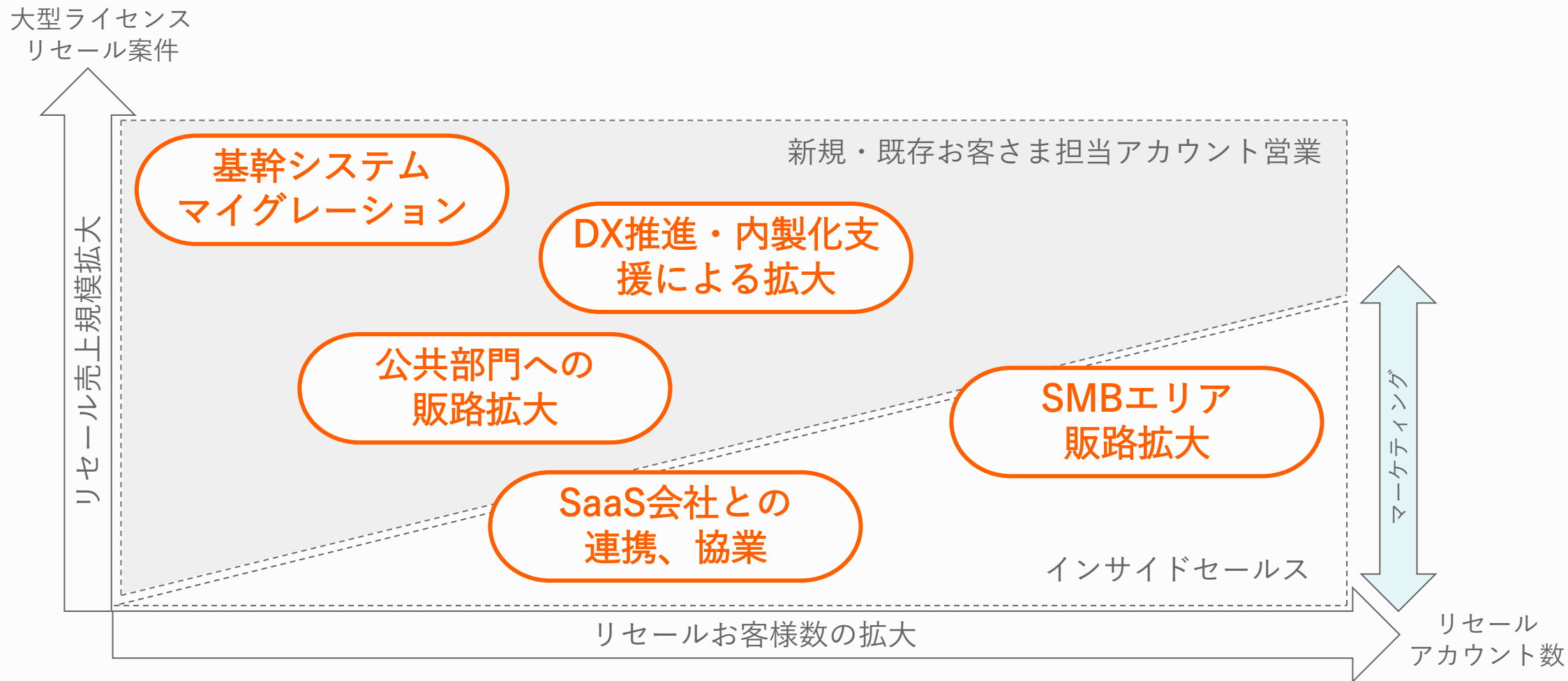
AIOps・BPO
(AI手順アシスタント、アラート自動処理、
海外拠点を活用してのアウトソーシングサービス)

セキュリティサービス
(脆弱性診断、インターネットセキュリティ、
ゼロトラストネットワーク等)

運用・監視サポート
(クラウドアプリケーション監視/自動通報
有人対障害対応/運用支援)

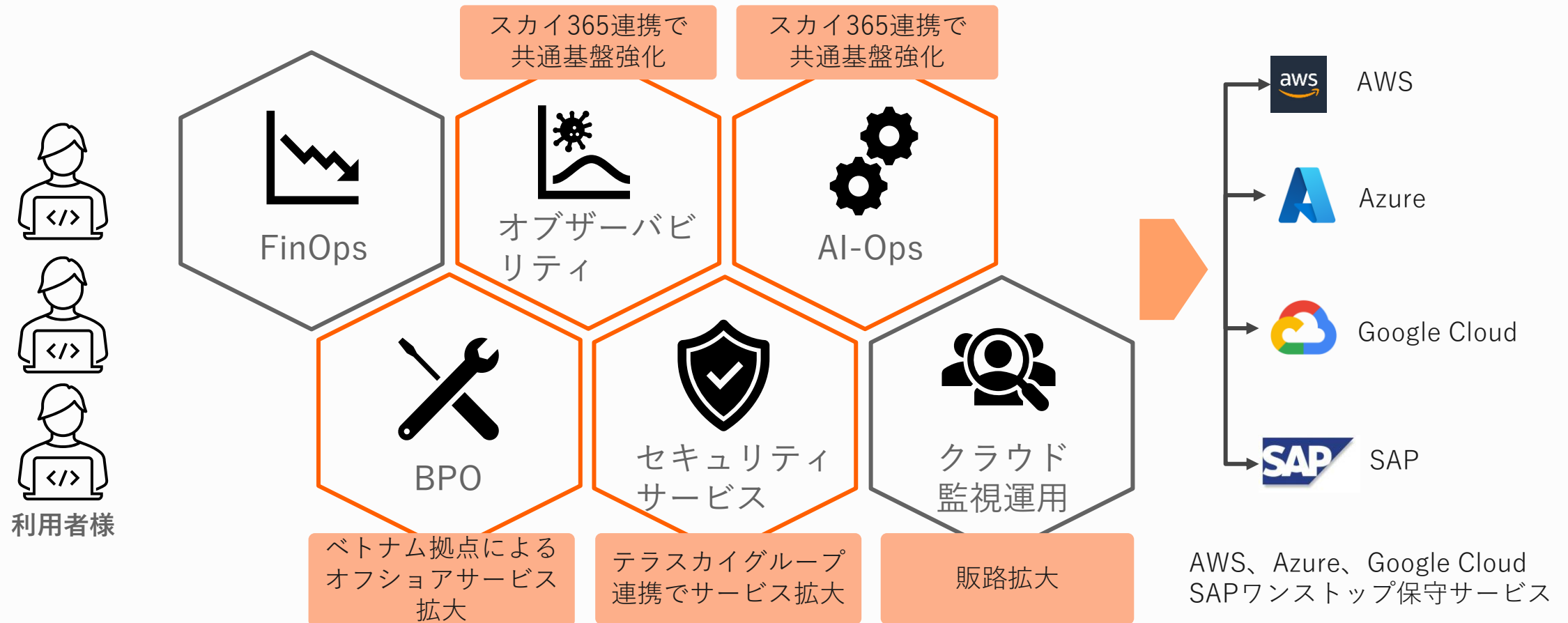
ライセンスリセールの拡大

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



マネージドサービスの推進

- スカイ365との連携を強化 および ベトナムMSP拠点など海外対応を強化
- 企業がDXを推進するための6つのカテゴリーのサービスでマネージド・サービスを拡大



セキュリティソリューションの拡大

脅威の増大に対応し、サイバーレジリエンスを強化するため、3分野でのセキュリティソリューションを順次拡大

ゼロトラスト ネットワーク



認証認可
アイデンティティ管理



脱閉域網セキュリティ

脆弱性診断・対応



CloudGuard
CNAPP

設定ミス検知
ワークロード管理
権限管理

BeeX Inspection

Webアプリケーション
脆弱性診断

インターネット セキュリティ



BLUE Sphere

マネージド型WAF
(ウェブ・アプリケーション・
ファイアウォール)



認証認可
カスタマーアイデンティティ管理

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」



Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を