



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社 BeeX（東証グロース：4270）

2026年4月30日

01. Our Vision

01. Our Vision

02. 会社概要

03. 事業内容・事業収益

04. 市場規模・競合環境

05. 競争力の源泉

06. 事業計画・成長戦略

07. 事業遂行上のリスクと対応方針

08. Appendix

09. 免責事項

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) を共に歩む真のパートナー

※ 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

02. 会社概要

01. Our Vision

02. 会社概要

03. 事業内容・事業収益

04. 市場規模・競合環境

05. 競争力の源泉

06. 事業計画・成長戦略

07. 事業遂行上のリスクと対応方針

08. Appendix

09. 免責事項

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

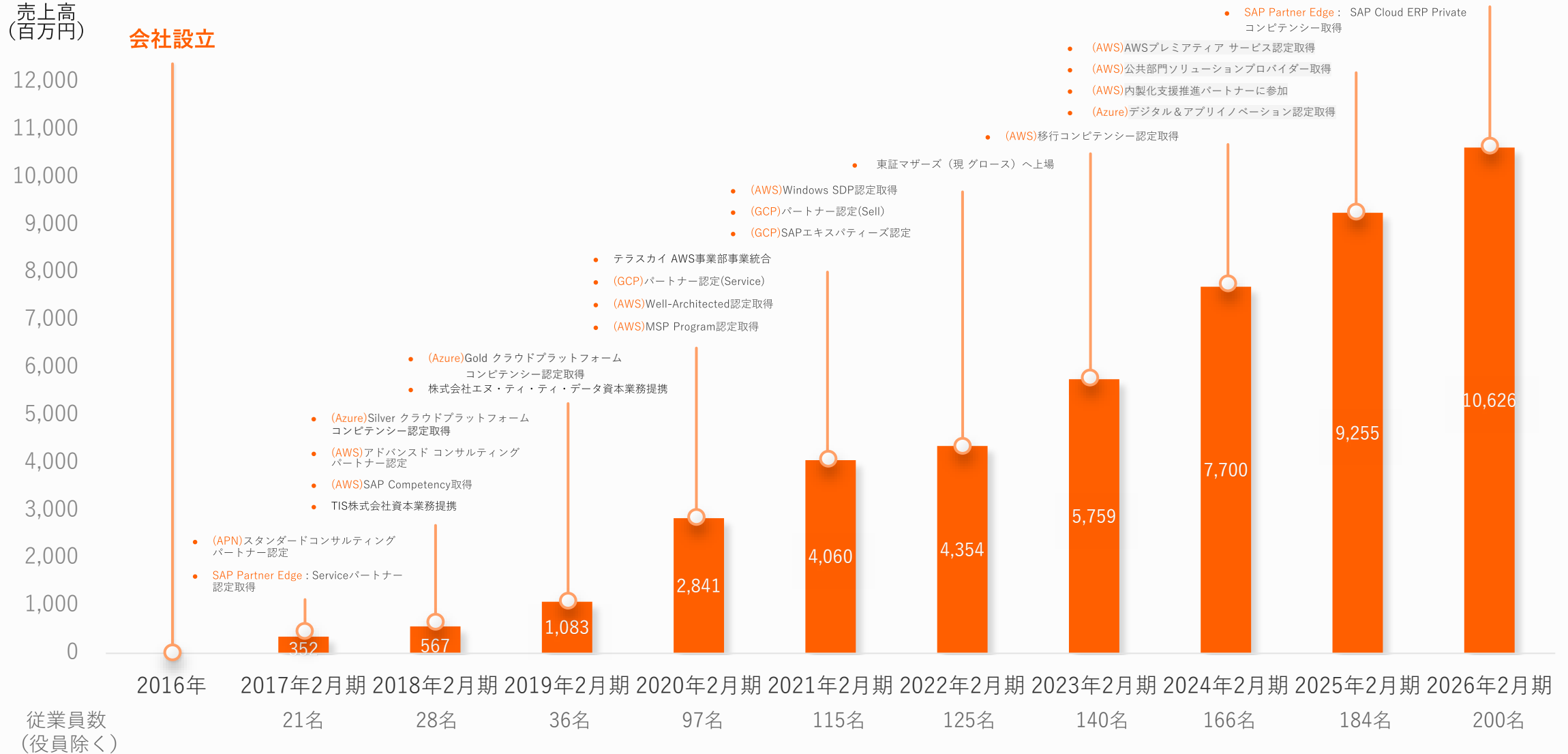


経営陣紹介

取締役		代表取締役社長 広木 太	日本ユニシス株式会社入社後、コンパック・コンピュータ株式会社に入社、SAP BASISエンジニアとして、実績を積み上げ、デル株式会社入社、その後株式会社ザカティ・コンサルティング入社、株式会社エヌ・ティ・ティデータグローバルソリューションズ入社、当社取締役副社長兼CTO就任後、代表取締役社長就任（現任）	
		取締役副社長 田代 裕樹	日本アイ・ビー・エム株式会社入社後、営業職として大手法人、中堅企業ハイタッチ営業として実績を残し、日本マイクロソフト株式会社入社 流通サービス統括本部を担当 クラウド販売に従事した後、株式会社テラスカイ（当社親会社）入社、その後当社取締役副社長就任（現任）*テラスカイより転籍	
		取締役 杉山 裕二	複数の事業会社で経理・財務分野の業務に従事した後、株式会社いい生活、ジャパンエレベーターサービス株式会社（現 ジャパンエレベーターサービスホールディングス株式会社）、EMTG株式会社（現 Funplus株式会社）で、IPO業務の実績を積む。当社管理部長として就任後、当社取締役に就任（現任）	
		取締役 （非常勤） 塚田 耕一郎	総合商社、独立系VCを経て、みずほキャピタル株式会社にてIT分野を中心に30社以上のスタートアップ企業に投資。投資先の1社である株式会社テラスカイ（当社親会社）が2015年に東証マザーズにIPOした後、同年同社に入社し、取締役CFOに就任（現任）。その後、2016年に当社取締役に就任（現任）	
社外 取締役		取締役 （非常勤） 徳岡 浩	安田生命保険相互保険（現：明治安田生命保険相互会社）入社後、営業、管理部門の管掌役員を歴任、システム子会社の代表取締役社長を務め、退任後、複数の事業会社の社外監査役として従事。2021年に当社社外取締役就任（現任）	
		取締役 （非常勤） 伊藤 肇	旭硝子株式会社（現：AGC株式会社）入社後、研究開発、生産技術、米国拠点の技術統括など歴任ののち、グローバルITリーダー情報システム部長として、グループ全体の情報システム、デジタル、情報セキュリティ関連の運営を統括。その後、当社社外取締役就任（現任）	
監査役		常勤監査役（社外） 宮武 晴明	監査役（社外・非常勤） 飯塚 幸子	監査役（社外・非常勤） 角田 進二

会社設立以降、資本業務提携の実施、クラウドベンダー各社の認定資格取得、事業統合により会社規模拡大

沿革



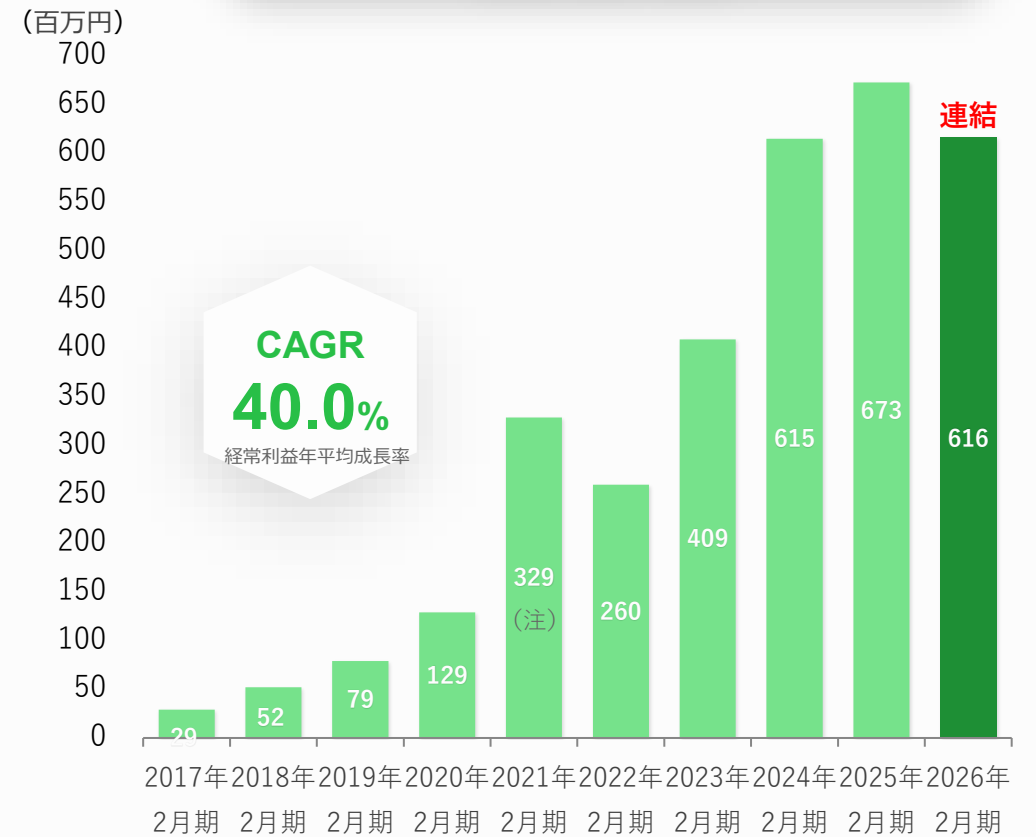
業績推移 売上高・経常利益

創業以来、売上高が順調に拡大、経常利益も増益基調 * CAGR（年平均成長率）：2017年2月期から2026年2月期

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があり、売上高、経常利益ともに大幅に増えております。

03.事業内容・事業収益

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

パブリッククラウド

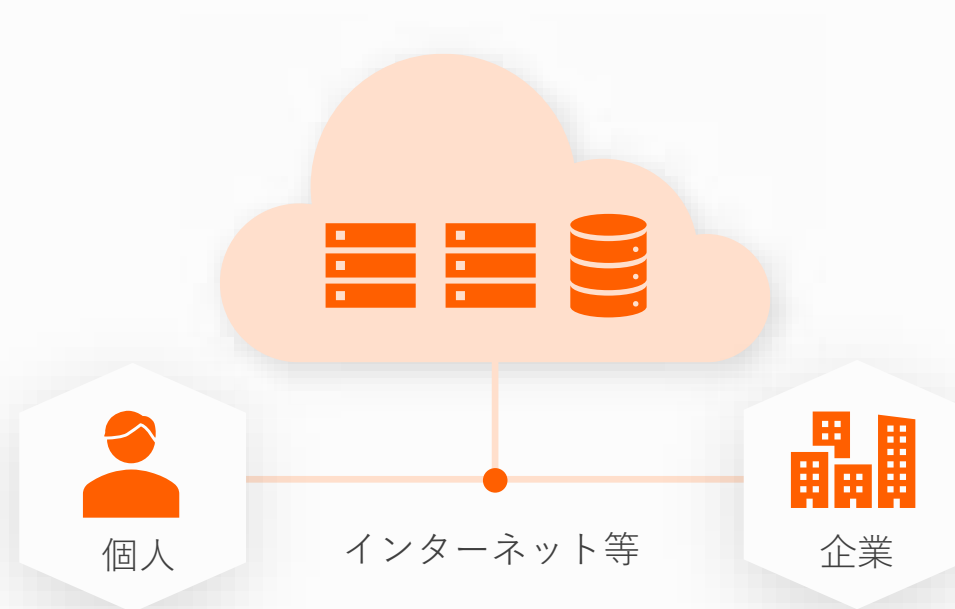
利用したいときだけ、インターネット経由でコンピュータのリソースを利用する形態
初期投資が少なく、利用したいときにすぐに使うことが可能で、調達の調整や手間が削減できる

オンプレミス



自社設備(データセンター)
サーバー調達、保守運用費用

パブリッククラウド



利用した分だけの従量課金

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



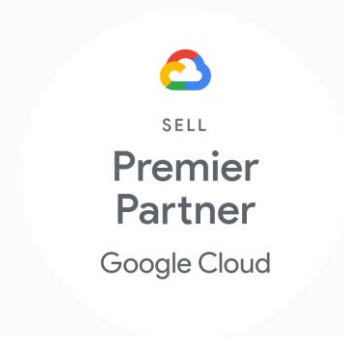
**AWS認定
プレミアティア
サービスパートナー**

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

BeeXビジネス領域

クラウドテクノロジースペシャリティとして活動



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

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、SAPシステム移行コンサルティング、クラウド基盤設計、運用コンサルティングの提供、SAP環境移行サービス、クラウド導入、環境構築サービス、アプリケーション開発を提供しています



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の提供、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を行います。AWS、Azure、Google Cloudの3つのクラウドに対応して提供しております



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のマルチクラウドの対応が可能です。また、SAPシステム（BASIS）監視、その他ヘルプデスクサービス、お客様別状況コンソール提供も行っています

BeeXのビジネスモデル

フロービジネスを起点に、ストックビジネスへ移行 お客様との長期リレーション確立

パブリッククラウド導入を一通貫でサービス提供



クラウドインテグレーション

- マルチクラウドコンサルティング (AWS、Azure、Google Cloud)
- SAPシステム移行コンサルティング
- SAP環境移行サービス
- クラウド基盤設計、導入、環境構築、運用コンサルティング
- アプリケーション開発
- データ分析基盤構築
- AI基盤構築

クラウドライセンスリセール

- クラウドライセンス販売 (AWS、Azure、Google Cloud)
- 請求代行サービス
- 他社ライセンス販売
- クラウド技術問い合わせ

マネージドサービスプロバイダー

- クラウド環境運用・監視サービス (AWS、Azure、Google Cloud)
- SAPシステム (BASIS) 監視
- ヘルプデスクサービス
- お客様別状況コンソール提供

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



顧客企業

クラウドインテグレーション提供領域

お客様のクラウド移行を、技術支援から構築設計・環境構築・移行支援・運用設計・DX開発支援まで提供します。

クラウド導入支援・基盤構築

- マルチクラウドコンサルティング (AWS、Azure、Google Cloud)
- クラウド基盤設計、運用コンサルティング
- クラウド導入、環境構築サービス

20% *1

26% *2

SAPシステム移行

- SAPシステム移行コンサルティング
- SAP環境移行サービス
- SAP運用コンサルティング

57% *1

63% *2

DX開発支援

- クラウドネイティブ開発
- データ分析基盤開発サービス
- AI基盤構築サービス

23% *1

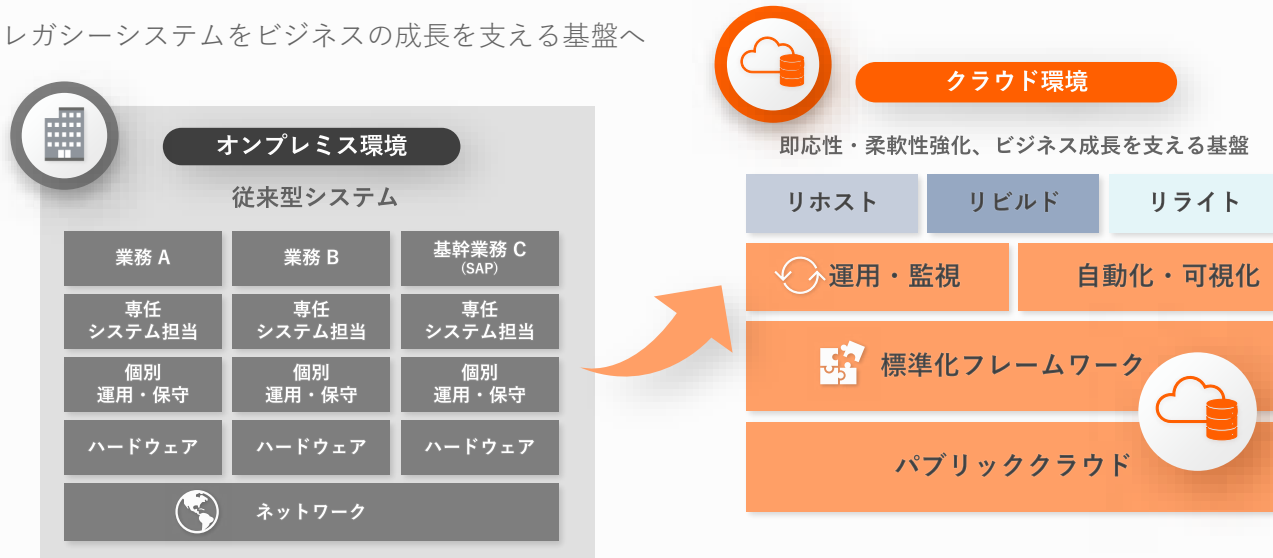
11% *2

*1 2026年2月期 クラウドインテグレーション売上比率 合計値
*2 2025年2月期 クラウドインテグレーション売上比率 合計値

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

レガシーシステムをビジネスの成長を支える基盤へ



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

- マルチクラウド導入コンサルティング
- クラウド移行アセスメント

クラウド移行/運用・監視

- 最適な移行手法でのクラウド移行
- 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



マルチクラウド対応マネージドサービス

主要クラウド3社を網羅するマルチクラウドライセンスのリセール事業、およびMSP事業を軸に、強固なセキュリティソリューションを統合したワンパッケージを提供

AIOpsやBPOを通じた高付加価値な運用支援により、企業のビジネス変革を強力に推進

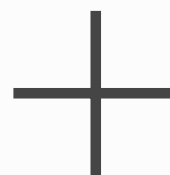


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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



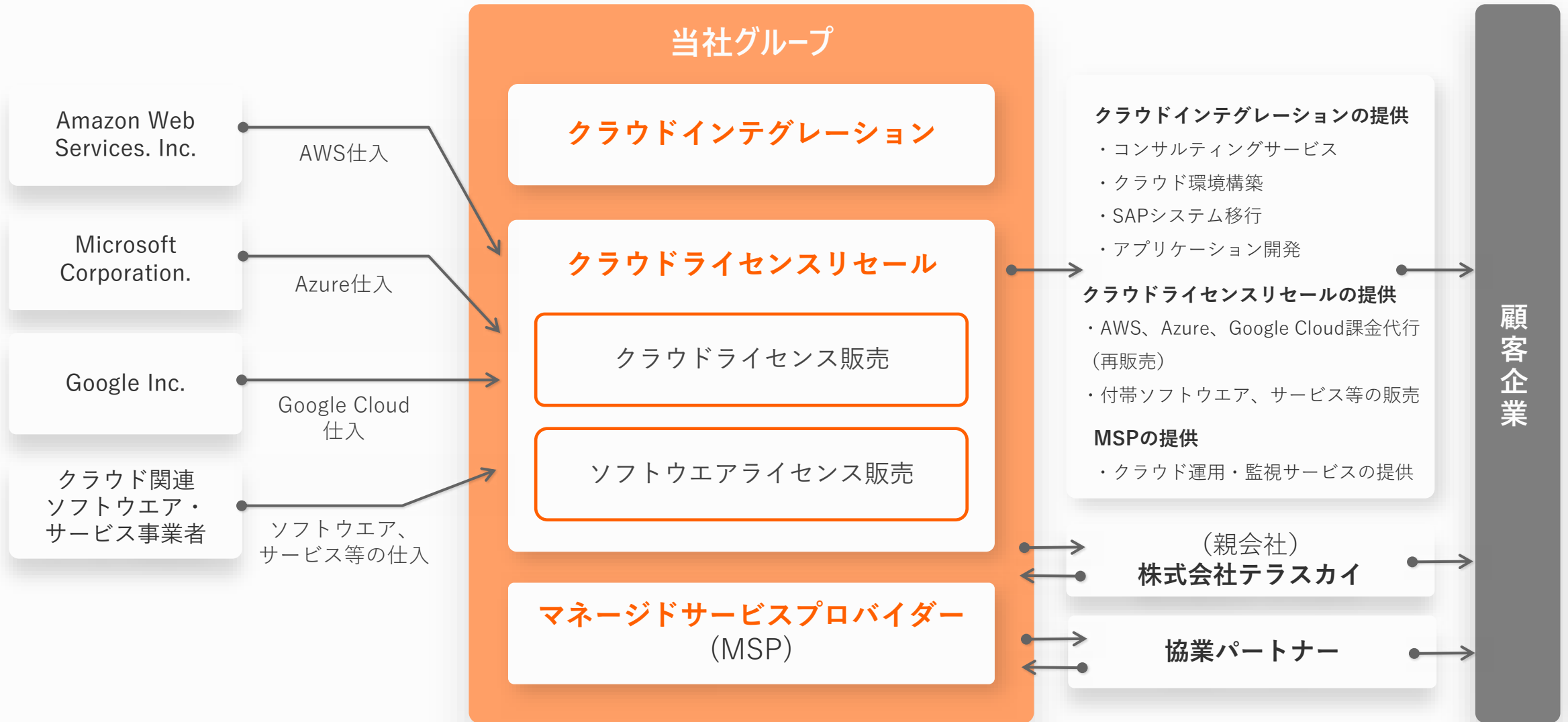
マネージドサービス (運用・監視)

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)

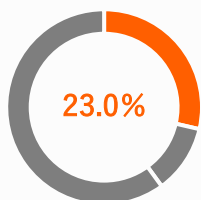
事業系統図



収益モデル

当社グループ

26年2月期の売上割合

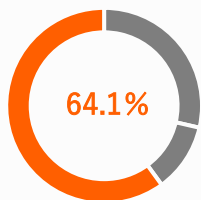


クラウドインテグレーション売上

(2025年2月期より13.8%減少)

案件毎にエンジニア工数（工数×人月単価）を踏まえ個別見積り、新収益基準で売上計上

26年2月期の売上割合

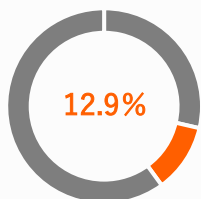


クラウドライセンスリセール売上

(2025年2月期より23.6%増加)

AWS、Azure、Google Cloudのクラウドライセンスを仕入れ販売、お客様の利用料を毎月売上計上

26年2月期の売上割合



マネージドサービスプロバイダー売上

(2025年2月期より51.2%増加)

パブリッククラウド基盤運用・監視サービスをお客様の利用環境毎に個別見積り、毎月売上計上

売上
比率*1

当社直売上

クラウドインテグレーションの発注

クラウドライセンスリセールの発注

MSPの発注

83.8%

(親会社)

株式会社テラスカイ

6.2%

協業パートナー

10.1%

顧客企業

04.市場規模・競合環境

01. Our Vision
02. 会社概要
03. 事業内容・事業収益
04. 市場規模・競合環境
05. 競争力の源泉
06. 事業計画・成長戦略
07. 事業遂行上のリスクと対応方針
08. Appendix
09. 免責事項

クラウドベンダー市場動向

クラウド・インフラストラクチャ/プラットフォーム・サービスのマジック・クアドラント



Gartner, 2025 Magic Quadrant for Strategic Cloud Platform Services, Alessandro Galimberti, Dennis Smith, Carolin Zhou, Ed Anderson, Tony Harvey, Douglas Toombs共著 4 Aug 2025

Table 1: Data Snapshot: Worldwide IaaS Public Cloud Services Market Share, 2023-2024 (Millions of U.S. Dollars)

Company	2024 Revenue	2024 Market Share (%)	2023 Revenue	2023 Market Share (%)	2023-2024 Growth (%)
Amazon	64,804.9	37.7	54,664.0	39.0	18.6
Microsoft	41,099.3	23.9	32,205.7	23.0	27.6
Google	15,519.5	9.0	11,458.2	8.2	35.4
Alibaba Group	12,444.9	7.2	11,129.1	7.9	11.8
Huawei	7,082.2	4.1	5,979.7	4.3	18.4
Others	30,803.7	17.9	24,767.5	17.7	24.4
Total	171,754.6	100.0	140,204.2	100.0	22.5

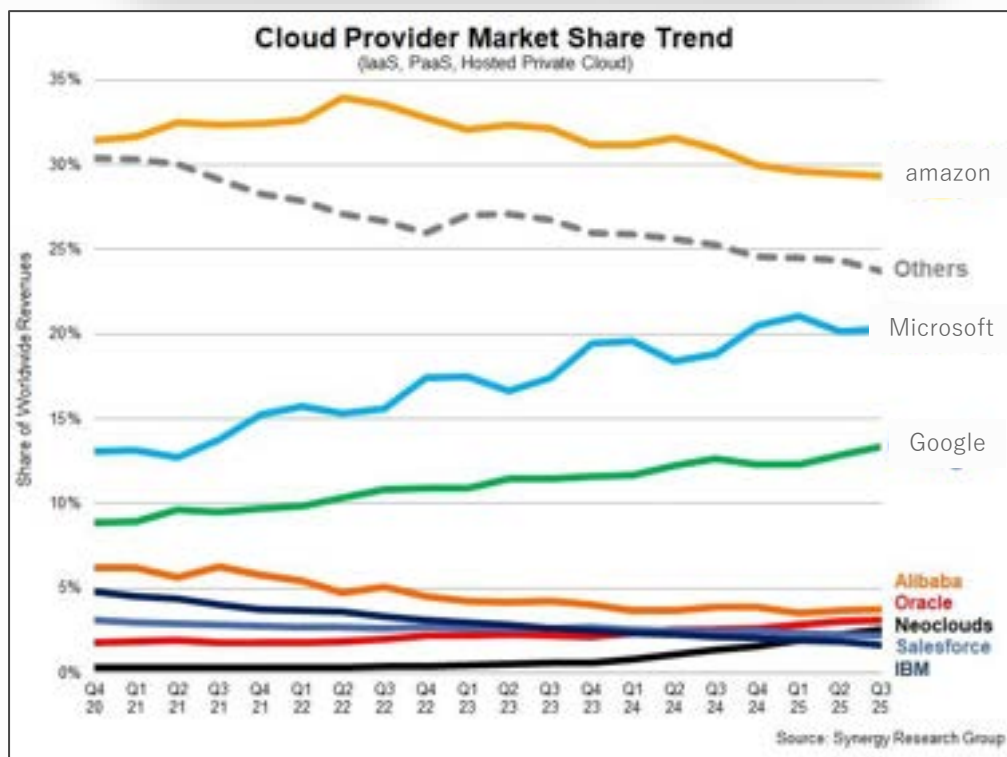
Source: Gartner (August 2025)

出所: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2025-08-06-gartner-says-worldwide-iaas-public-cloud-services-market-grew-22-point-5-percent-in-2024>

クラウドベンダー市場動向

BeeXは上位3クラウドベンダー（AWS、Azure、Google Cloud）市場に注力

クラウドプロバイダーの市場状況



出典：Nov 19 2025 Synergy Research Group

引用：<https://www.srgresearch.com/articles/cloud-market-growth-stays-strong-in-q2-while-amazon-google-and-oracle-nudge-higher>

主要なクラウドプロバイダーの

上位3社が市場の63%を占めている

第3四半期のクラウドインフラストラクチャサービスに対する企業支出の63%はAmazon、Microsoft、Googleで占められています。4四半期前は62%、その4四半期前は61%でした。この市場シェアの緩やかな増加は、クラウド利用のブームにより世界市場価値が8四半期前の680億ドルから第3四半期には1,070億ドルに達した中で起こりました。大手3社のうち、Amazonの市場シェアは徐々に低下しており、MicrosoftとGoogleはシェアを拡大しています。競争上の位置づけでは、アマゾンが市場で強力なリードを維持しているが、マイクロソフトとグーグルは再び高い成長率を示した。

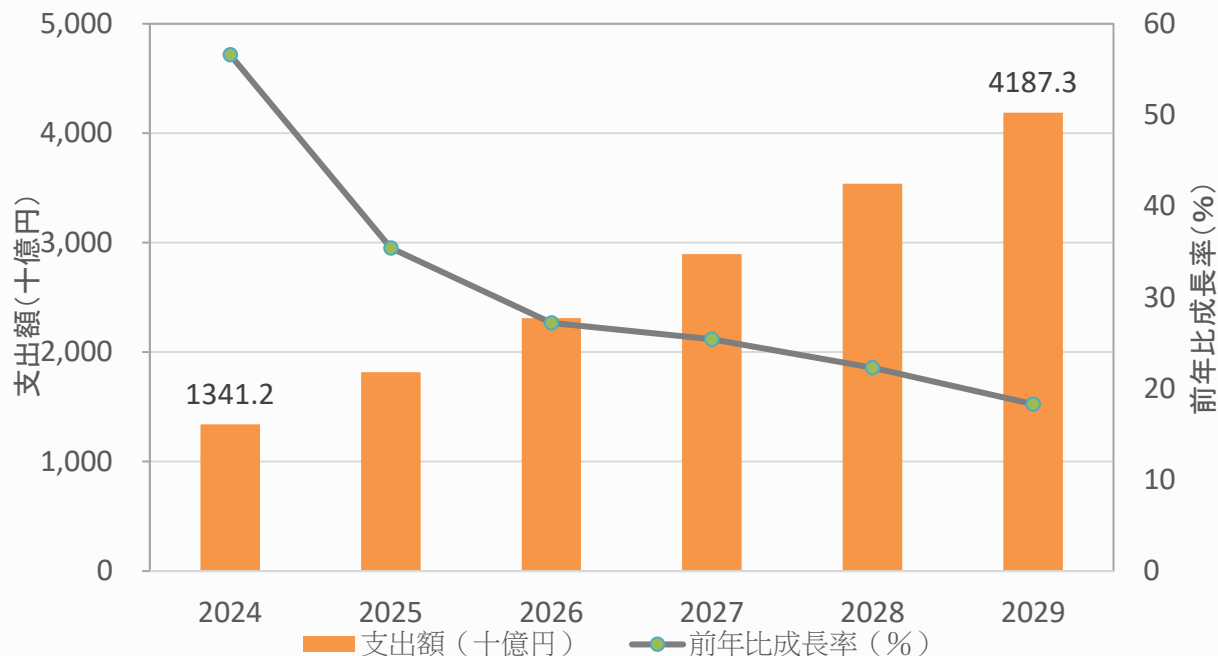
AWS、Microsoft、Googleともにクラウド市場が安定して成長していることがわかります。

引用：Nov 19 2025 Synergy Research Group Cloud Market Share Trends - Big Three Together Hold 63% while Oracle and the Neoclouds Inch Higher

国内AIシステム市場動向

BeeXは、AI活用を望まれているお客様に伴走支援と技術力に対応

国内AIシステム市場予測、2024年～2029年



出展：IDC Japan, 2025年5月「国内AIシステム市場予測、2024年～2029年」
<https://my.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ53362125>

国内AIシステム市場成長率 56.2%

2024年の国内AIシステム市場は、前年比56.5%増の1兆3,412億円（支出額ベース）となりました。また、同市場の2024年～2029年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は25.6%で推移し、2029年の市場規模は2024年比で3.1倍の4兆1,873億円になるとIDCは予測しています。

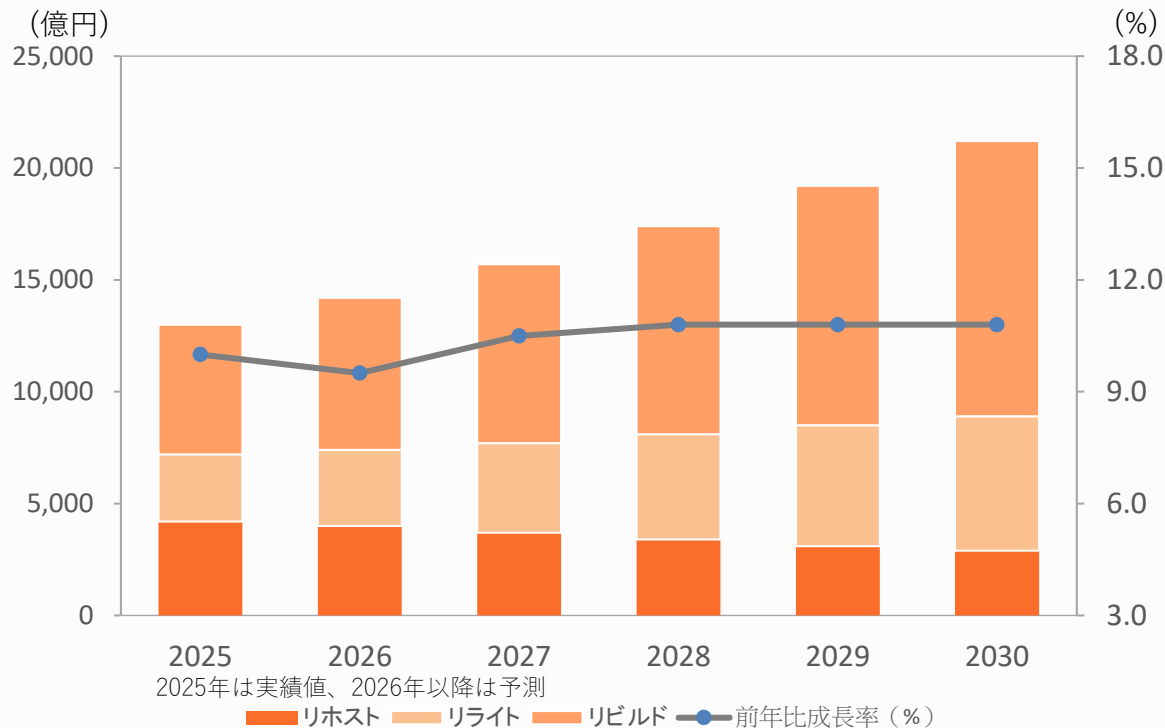
国内AIシステム市場は生成AIの普及に伴って高い成長を続けます。他方、生成AIは日進月歩で進化しており、ベンダーの競争優位性も絶えず変化しています。すでに価格競争の激化が始まっており、特徴ある分野（業務、産業など）に対する取り組みが重要となっています。また、同取り組みでは、分野特化での差別化と共に分野を超えたエコシステムの活性化が求められています。

引用：IDC Japan, 2025年5月「国内AIシステム市場予測、2024年～2029年」

国内ITモダナイゼーションサービス市場動向

BeeXは、モダナイゼーションを推進するお客様に伴走支援と技術力・開発力に対応

国内ITモダナイゼーションサービス市場



出展：IDC Japan, 2026年2月「国内ITモダナイゼーション市場」

国内ITモダナイゼーション市場

成長率 10.1%

IDC Japanは、国内ITモダナイゼーションサービス市場の規模・予測を発表した。2025年の同市場（支出額ベース）を、前年比10.1%増の1兆3044億円と推計している。2025年～2030年の年間平均成長率（CAGR）は10.2%で、**2030年の市場規模を2兆1234億円**と予測している

・リホスト：レガシーのアプリケーション資産を維持しながら、運用基盤を非レガシー環境に移行するアクティビティ

・リライト：レガシーシステムのアプリケーション業務ロジックを変えずに、オープン環境で標準的に利用される言語へリソースコードを変換するアクティビティ、ソースコードを再構成する取り組み（リファクタリング）を含む

リビルド：業務プロセスやデータモデルを再定義し、新たなアーキテクチャで再設計、再構築するアクティビティ

引用：IDC Japan, 2026年2月「国内ITモダナイゼーション市場」

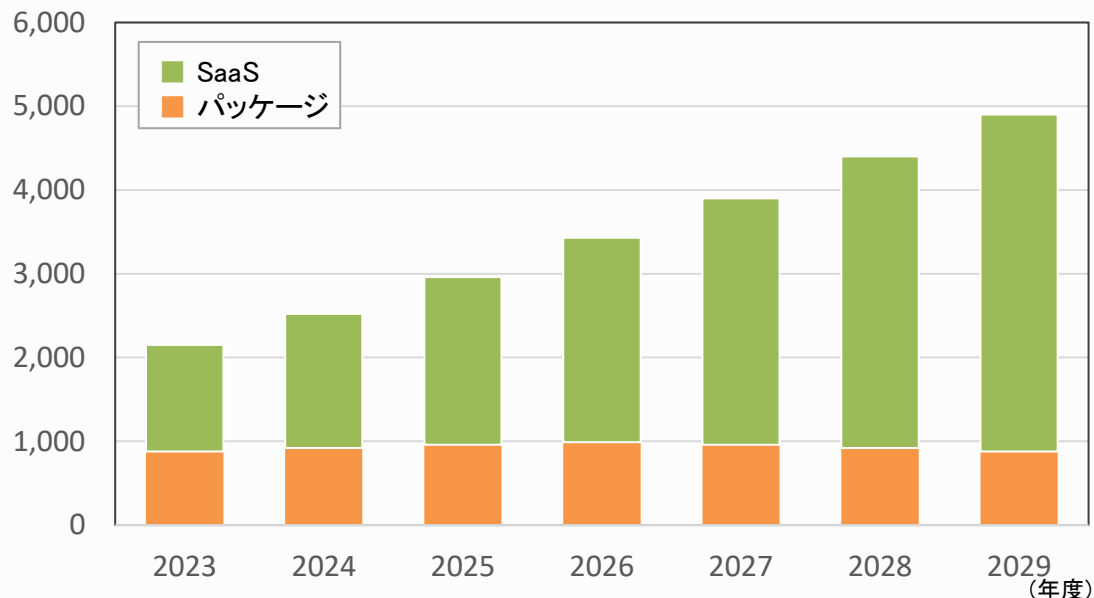
国内ERP市場動向

ERPパッケージ市場で、TOPシェアを誇るSAP ERP・S4/HANAのSaaS導入も同様に成長

ERP市場規模推移および予測:提供形態別

(パッケージ部分は運用形態別、2022~2028年度)

(単位:億円)



出展: ITR 『ITR Market View: ERP市場2026』

<https://www.itr.co.jp/topics/pr-20260305-1>

※ベンダーの売上金額を対象とし、3月期ベースで換算。2025年度以降は予測値。

ERP市場の売上金額は2023年度から2024年度

18.0%の成長

この主要因には、システムの老朽化と保守契約の終了を契機としたシステムのリプレース需要増があります。近年、ERPは、AI機能の搭載によりシステムの高度化を促進しており、単なる基幹業務システムにとどまらず、経営意思決定支援の基盤へと進化しています。こうした動きから、**同市場は中期的にも安定した成長が続くと予測しています。**

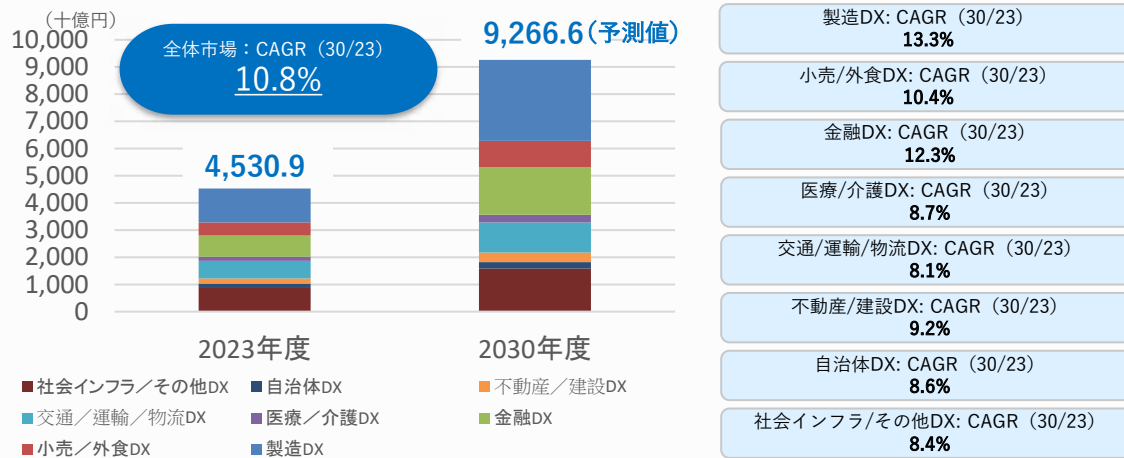
引用: ITR [ITR Market View: ERP市場2026年]

国内デジタルトランスフォーメーション市場展望

BeeXは国内のデジタルトランスフォーメーション市場に対してクラウド固有の技術を用いたアプリケーション開発力でお客様のDX化を支援

デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望

人材不足に向けた業務効率化/自動化や企業競争力向上を目的に、DX投資は約2.0倍に拡大！（2023年度～2030年度）



国内デジタルトランスフォーメーション市場

2023年度：4兆5,309億円

➔ 2030年度：9兆2,666億円



お客様は新たなビジネス課題に対して短期間で、且つ実現可能性を検証しながら、小さな投資でスタートできるデジタルトランスフォーメーションの取り組みを行いたいというニーズがあります

BeeXはITインフラのクラウド化を促進して、コスト削減、インフラ基盤の標準化を推進し、DXの取り組みを早期に実現できるクラウド技術を利用したご支援・開発を行い、それを短期間で実現出来るご支援を行います

* 出典 富士キメラ総研 「2025デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

05. 競争力の源泉

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

BeeXが選ばれる理由

With Customer

価値あるシステムインテグレーションを追求するBeeXは、お客様を理解し信頼していただくためテクノロジーのプロフェッショナルとして誠実に行動し、お客様と一緒に課題を見つけ解決し付加価値を創造していく事を重要視しています。

Professional

クラウドに特化した
プロフェッショナル集団

Solution

クラウド移行からDX、運用
・保守まで、お客様の変革を
一気通貫で支援

Capability

マルチクラウドでニーズに
合わせた提案

Case

多様な業種のお客様の
課題を解決

Culture

新しい技術へ常にチャレンジ

Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

BeeXの競争優位性

お客様のニーズ

自社でクラウドを利用したいが、どのパブリッククラウドが適しているのか利用システムごとに教えて欲しい、また、複数のクラウド利用の相談がしたい

長期間止めることが出来ない、基幹システムのクラウド移行、モダナイゼーション、移行後の運用を安心して任せられる先に相談したい

AI活用など、デジタル・トランスフォーメーションの取組を進めるにあたり、最適な進め方、開発の支援を得たい

パブリッククラウド利用にあたり、簡単に、且つ安心して利用できて、運用をお任せ出来るソリューション、提案をして欲しい

BeeXの競争優位性

1. 継続拡大が見込める、上位3パブリッククラウドベンダー市場に高い技術力で対応 (AWS、Azure、Google Cloud)

2. 企業の重要な基幹システムクラウド移行を、安全、安心に移行、運営できる対応力 (SAPシステム含む)

3. AI駆動型開発を核とした次世代アプリケーション開発力、大規模データ分析基盤の構築力、顧客自らがDXを推進できる状態へ導く伴走力

4. 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のリカーリング特性がもたらす高い安定収益力

BeeXの強み

マルチクラウドに対応出来るエンジニアを有し、お客様の課題解決に最適なクラウド利用の提案が可能で、構築、移行事例が多数あります

大規模な基幹システムのクラウド移行を、短期間で、安心、安全に移行、運用することが出来ます。多数のSAPシステム移行の事例があり技術的なノウハウが有ります

AI活用による圧倒的な開発スピード、基幹システム移行により得た大規模データ分析基盤構築能力を有しています

クラウドライセンスと運用・監視がパッケージとなったサービスで、お客様は短期間でセキュアなクラウド利用が可能となります。

BeeXのマルチクラウド対応力

マルチクラウド利用ニーズに対応できるエンジニアの認定資格取得を積極的に支援



AWS認定パートナー



資格取得数

344

(総数)



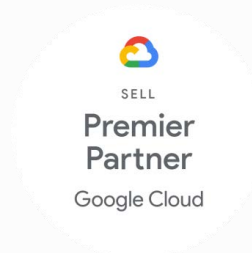
Microsoft
認定パートナー



資格取得数

51

(総数)



Google Cloud Platform認定パートナー



資格取得数

31

(総数)



SAP認定パートナー



資格取得数

90

(総数)

* 2026年2月末日時点 資格取得数

お客様の基幹システムクラウド移行支援

レガシーシステムをはじめ、クラウド化されていない従来型システムが多く残る現状に対し、リホスト、リライト、リビルドの中から最適なアプローチを選択し、確実なクラウド移行を完遂。さらに、インフラ全体の標準フレームワーク化によって属人化を解消。可視化・自動化を高度に融合させることで、お客様のビジネス成長を支える最適なクラウド環境を構築

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の提供



オンプレミス環境

従来型システム

業務 A	業務 B	基幹業務 C
専任システム担当	専任システム担当	専任システム担当
個別運用・保守	個別運用・保守	個別運用・保守
ハードウェア	ハードウェア	ハードウェア
ネットワーク		



クラウド環境

即応性・柔軟性強化、ビジネス成長を支える基盤



豊富な導入実績（基幹システム SAP）

基幹システムクラウド移行事例

AGC株式会社様



AGC株式会社様は、基幹システムのインフラ基盤としてAWSを全面的に採用。BeeXでは、**AWS上でSAPを含む各種の基幹システムをスピーディに展開**するために、AGCグループ共通の**統合インフラ基盤の設計・構築・運用保守サービス**を提供しています。

Amazon Web Services

早稲田大学様



中長期計画「Waseda Vision 150」の実現に向け **SAP ERPおよびSAP HANAを基盤とした研究支援・財務システムを約6カ月という短期間でMicrosoft Azureへ移行**

Microsoft Azure

フォスター電機株式会社様



フォスター電機株式会社様は、SAP ERPを運用しておりましたが、さらなる**事業継続計画（BCP）の強化と運用維持コストの削減**を目指し、**SAP ERPをGoogle Cloud上に4カ月という短期間で移行**しました。

Google Cloud Platform

データプラットフォーム構築/アプリケーション開発

企業のデータ駆動型経営を実現するためのデータ分析・連携基盤の構築を軸に、ビジネスを加速させるモダンアプリケーション開発やAI活用など、最先端のテクノロジーを実装

伴走型支援を強化することで、お客様自身の内製化と自走力の向上をトータルにサポート

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

D
X
実
現
の
シ
ナ
リ
オ

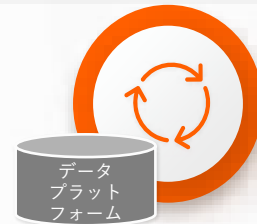


クラウドシフト

- リホスト
- リライト
- リビルド

即応性・柔軟性

クラウド
モダナイゼーション



データ分析

- データ分析基盤構築
- IoT デジタルツイン
- 生成AI活用支援

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/AI活用/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
- AI関連開発

豊富な導入実績（デジタルトランスフォーメーション）

デジタルトランスフォーメーション事例

株式会社ロッテ様



株式会社ロッテの基幹業務システムと販売計画システムをつなぐ**データ連携基盤構築プロジェクト**を通じ、**エンジニアの育成・内製化支援**を実施しました。短期間で構築するため開発は**アジャイル**を意識して**PoC**を念入りに繰り返し行うことで開発を進めていきました。

Amazon Web Services

Google Cloud

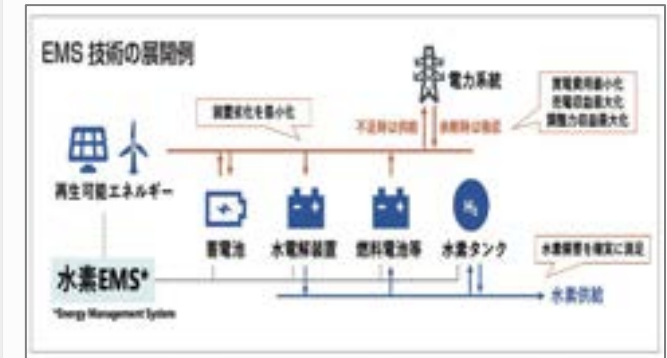
株式会社日本経済新聞社様



日本を代表する新聞社のひとつである日本経済新聞社の**API基盤やWebサービスの開発・運用**を、BeeXが**アジャイル開発手法**を採用しパートナーとして支援しました。

Amazon Web Services

ENEOS様



蓄電池、水素製造装置等さまざまな設備をインターネットに接続し一元的に監視・制御する研究用のエネルギーマネジメントシステム（EMS）の開発で**BeeX**が**ゲートウェイの開発**に参画。IoTやクラウドを活用することで、**各機器から収集されたデータをリアルタイムで可視化**する環境が実現しました。

Amazon Web Services

マルチクラウド対応マネージドサービス

主要クラウド3社を網羅するマルチクラウドライセンスのリセール事業、およびMSP事業を軸に、強固なセキュリティソリューションを統合したワンパッケージを提供

加えて、AIOpsやBPOを通じた高付加価値な運用支援により、企業のビジネス変革を強力に推進

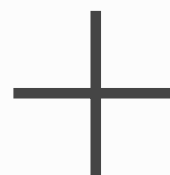


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

豊富な導入実績（マネージドサービス）

マネージドサービス事例

株式会社YKK様



マネージドサービスに**AWSに加えてSAP BASIS**も対象範囲とし、これまで自社の要員で対応していた定常業務から開放。さらに、**BeeXの無人通報サービス (ApiS)**も導入することで有人対応だったジョブ監視の保守コストの低減を実現しました。

Amazon Web Services

アンリツ株式会社様



AWSの運用・監視はBeeXに委託。クラウドライセンスと運用を一元管理するサービスパッケージ「**BeeXPlus**」を採用。BeeXPlusでは、独自の管理コンソール「**BeeX Service Console (BSC)**」が提供され、ステータスや費用を**グラフィカルな画面**で把握。

Amazon Web Services

HOYA株式会社様



AWS運用を**BeeXに一元的に任せる**ことで、**運用コスト低減や運用高度化を実現**。IT監査についてもAWSとBeeXから提供されるSOC1レポートを利用し**監査の効率化**を実現しました。

Amazon Web Services

06. 事業計画・成長戦略

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

2027年2月期 連結業績予想

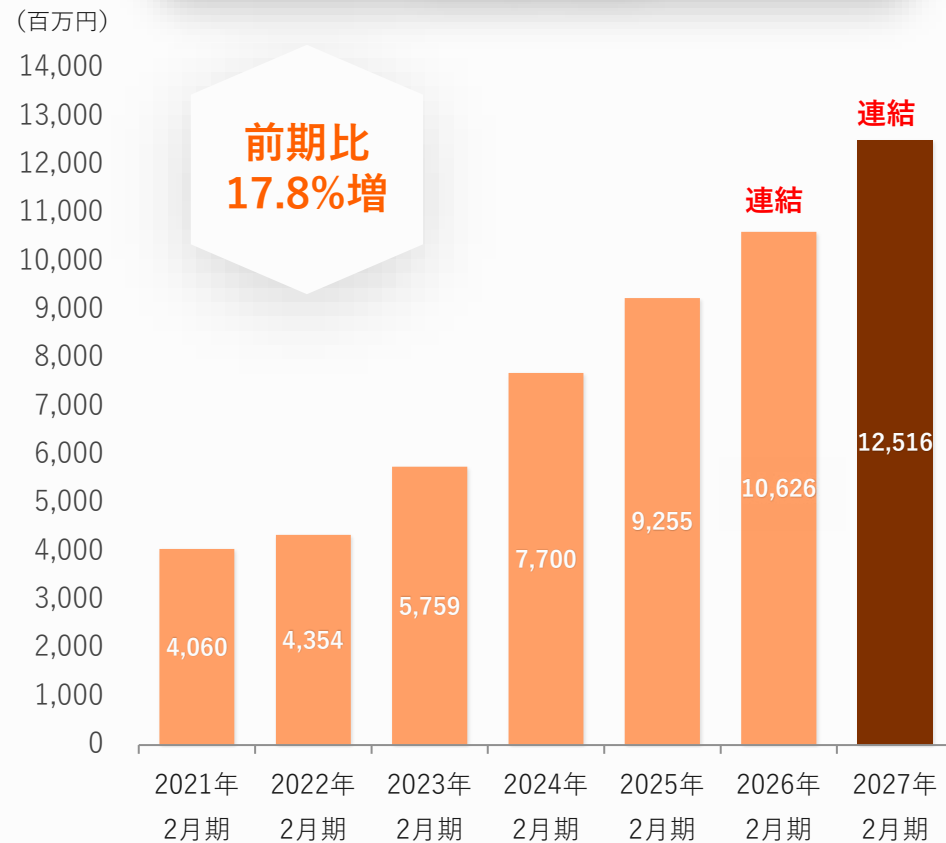
- ・売上高：12,516百万円（17.8%増）
- ・ストック型売上高の拡大を継続
- ・利益は投資継続で微増

（単位：百万円）

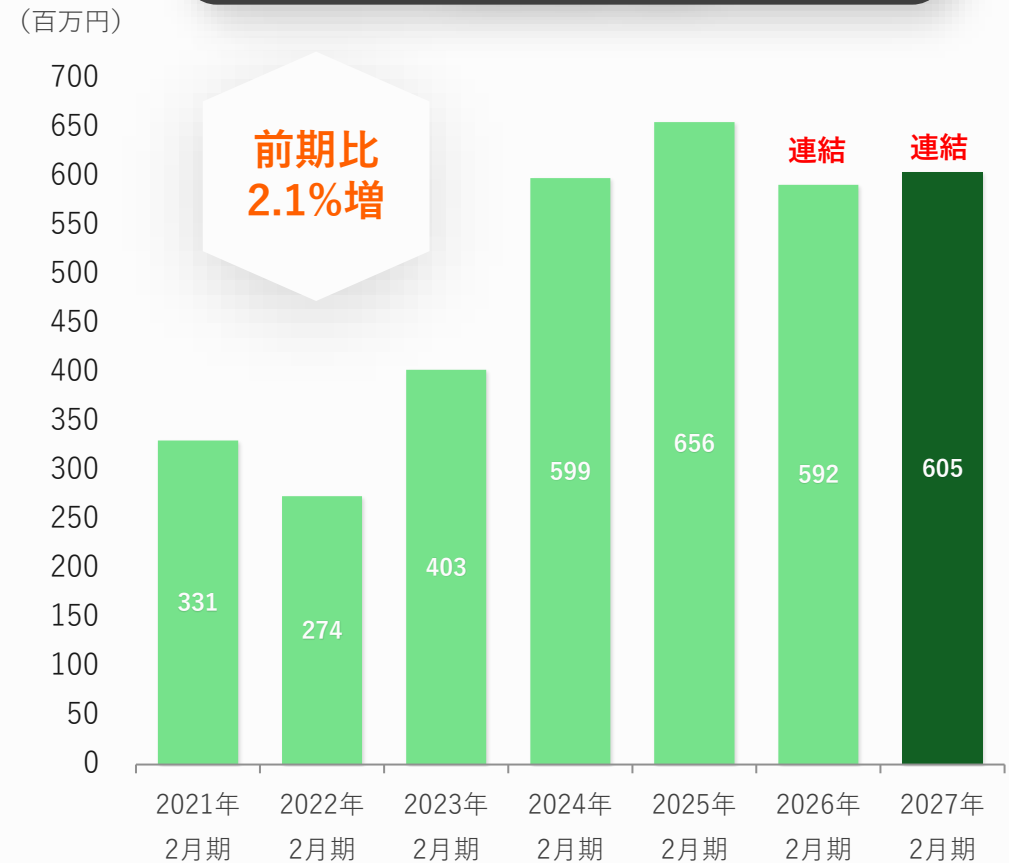
	2026年2月期 実績	2027年2月期 連結予想	増減額	増減率
売上高	10,626	12,516	1,890	17.8%
クラウドインテグレーション	2,446	2,835	388	15.9%
MSP	1,352	1,439	87	6.5%
クラウドライセンスリセール	6,827	8,241	1,414	20.7%
売上総利益	1,807	2,133	325	18.0%
売上総利益率	17.0%	17.0%	▲0.1pt	—
営業利益	592	605	12	2.1%
営業利益率	5.6%	4.8%	▲0.8pt	—
経常利益	616	617	0	0.1%
経常利益率	5.8%	4.9%	▲0.9pt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

2027年2月期 連結業績予想

売上高の推移



営業利益の推移



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）

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



(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・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) 営業利益率は現行水準からの改善を目指します。

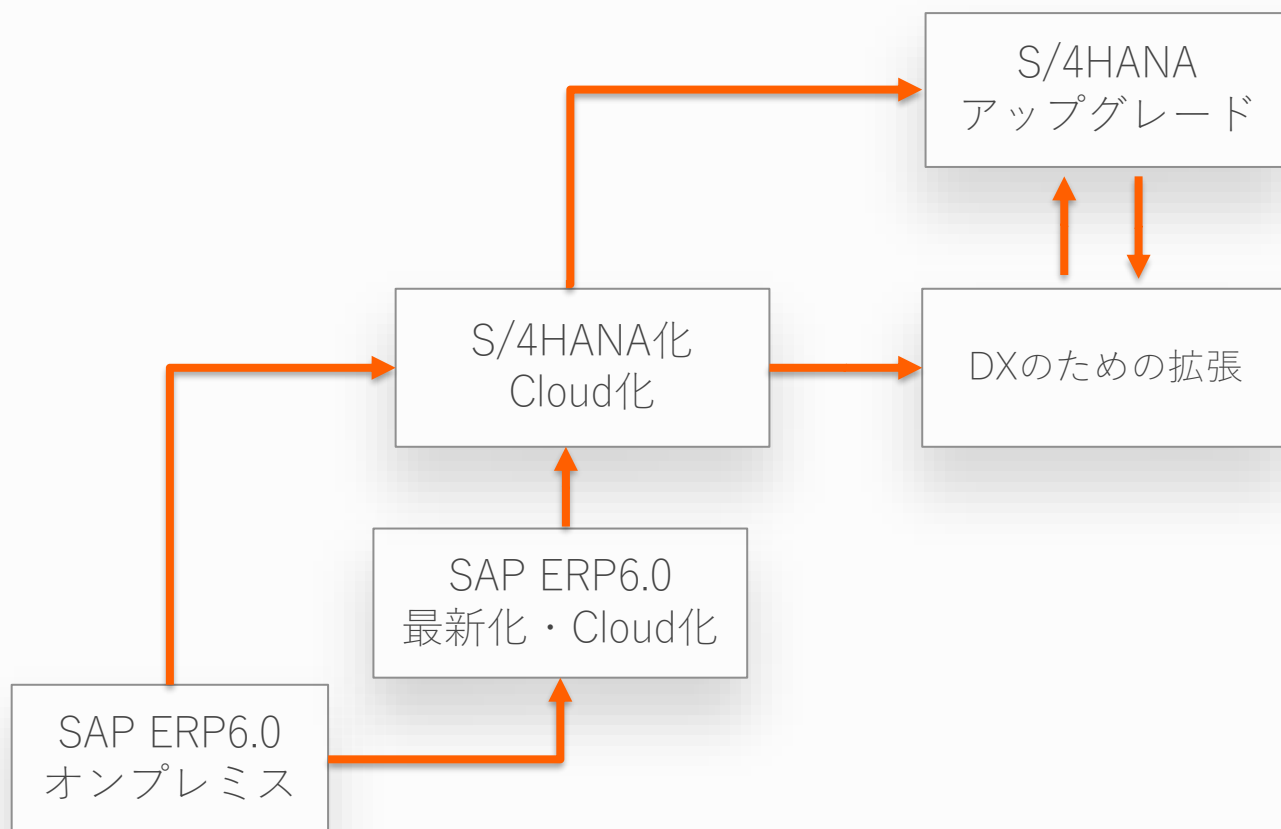
成長戦略①

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



- 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。
- 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。
- 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
- 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。

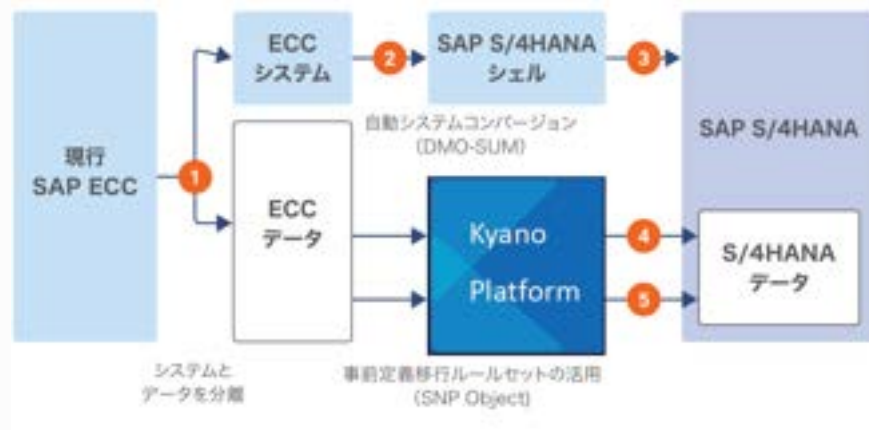
S/4HANA化のための2つのアプローチ

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

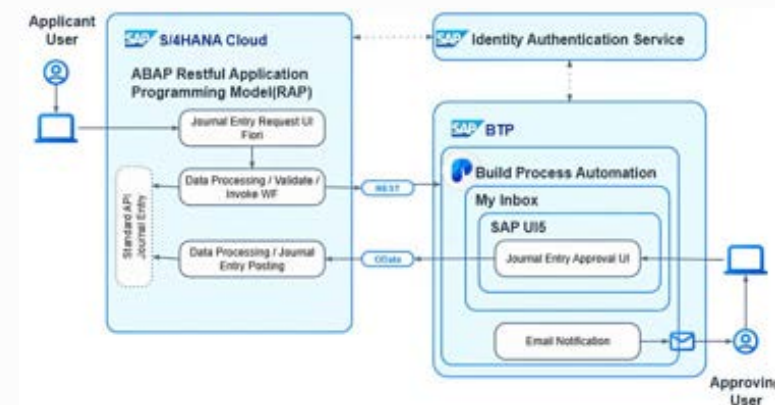
週末移行など他社にはないソリューションを展開
し、S/4HANA化を構想策定から実行・運用まで
ワンストップで支援



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

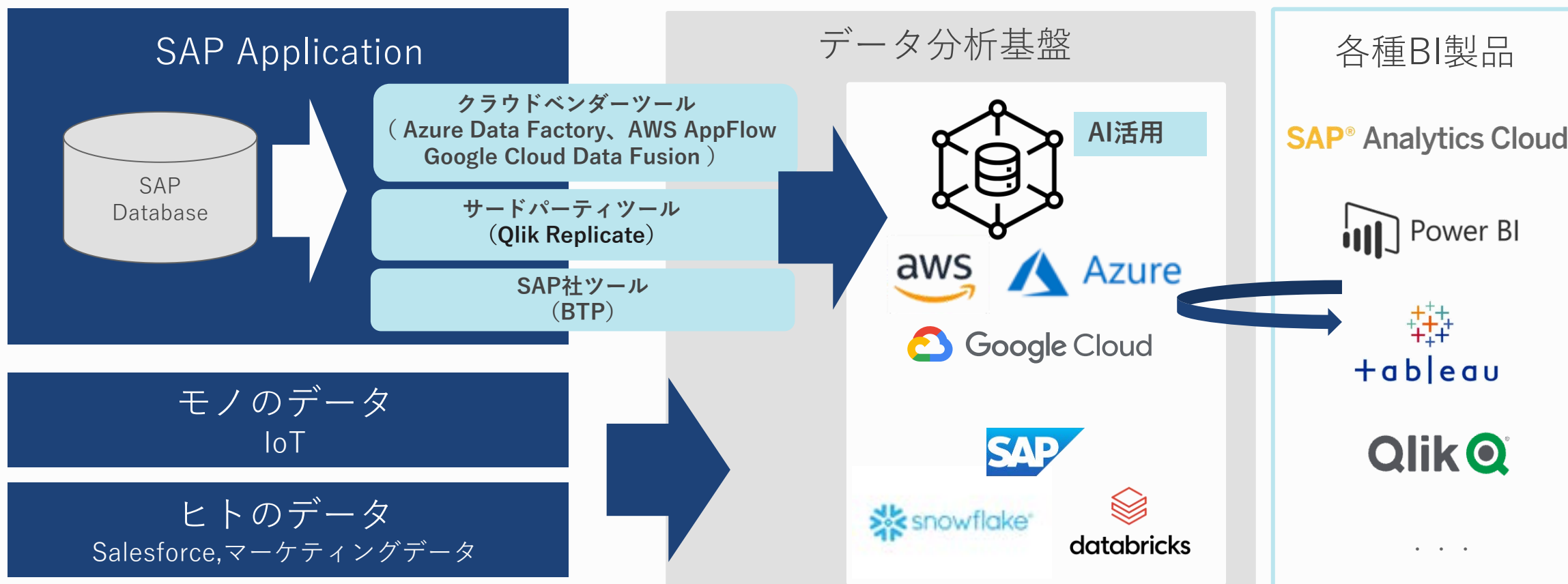
③セキュリティ

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

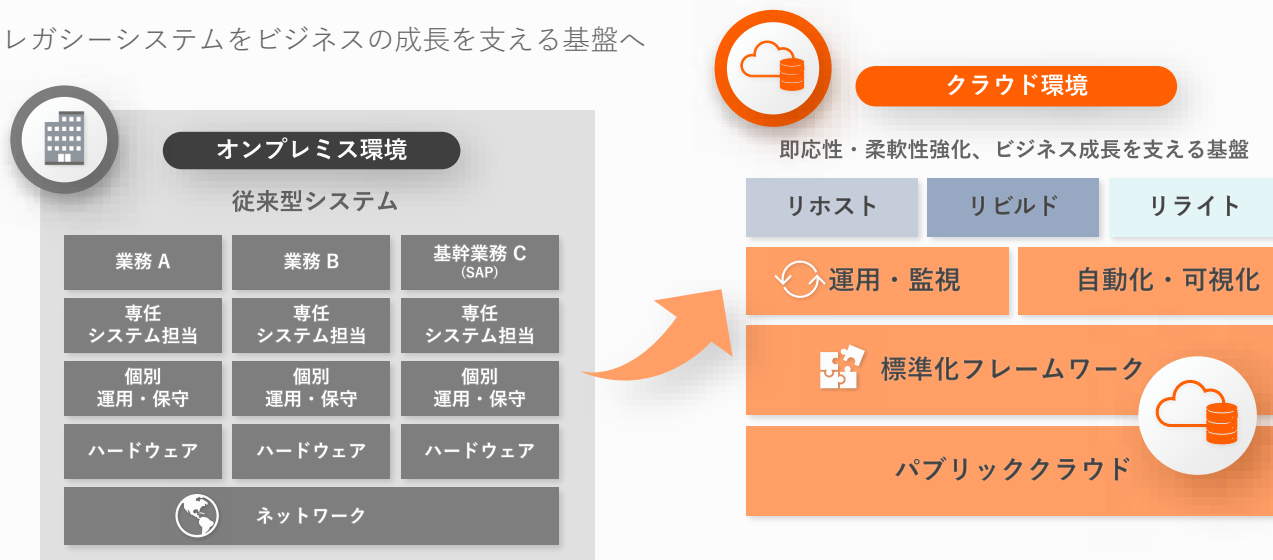
SAP + マルチクラウドにより企業内外のデータを集約、データ活用の推進



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

レガシーシステムをビジネスの成長を支える基盤へ



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

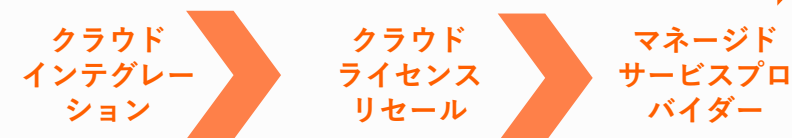
クラウド利用コンサル

- マルチクラウド導入コンサルティング
- クラウド移行アセスメント

クラウド移行/運用・監視

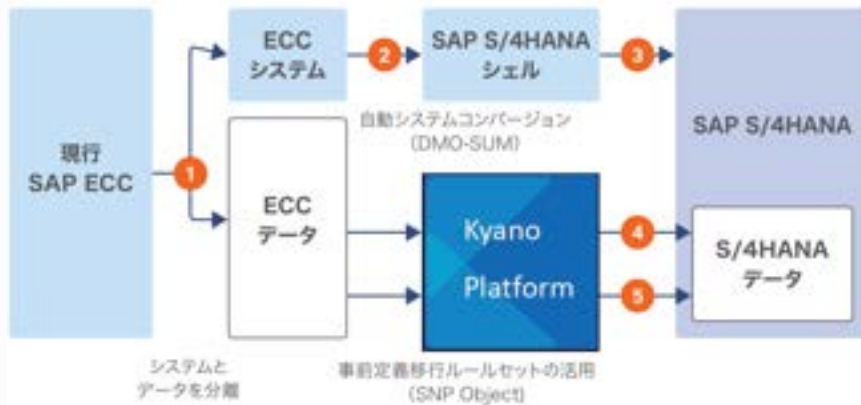
- 最適な移行手法でのクラウド移行
- クラウド環境運用・監視

パブリッククラウド導入を一気通貫でサービス提供



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、顧客、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

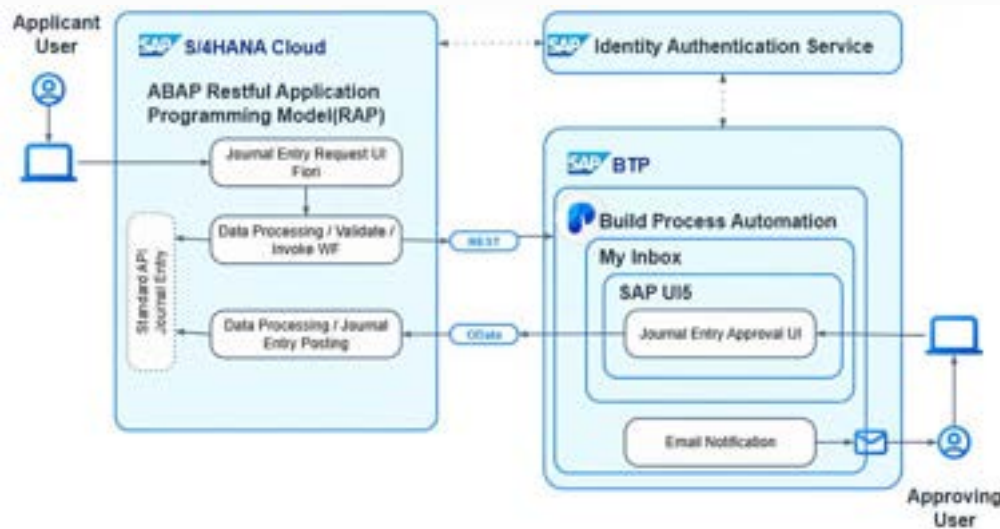
当社は、SNPグループの日本法人である株式会社SNP Japanとパートナーシップを締結し、SNPの高度なデータ変換プラットフォーム「Kyano プラットフォーム」を活用した「**BeeX Swifty Moving Service**」を発表しました。

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 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 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。

代表導入事例 SAPシステム移行事例

株式会社近鉄百貨店様

SAP ERP6.0
最新化・Cloud化



「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」

ローランド株式会社

S/4HANA化
Cloud化



「S/4HANA化、BIツールの切り替えという一大プロジェクトのパートナーにBeeXを指名。自由に施策を立案でき、ビジネスの新たな展開を可能にする環境が実現」

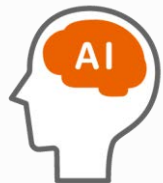
成長戦略②

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
Chat Bot & 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

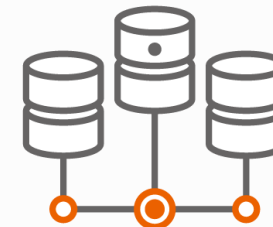
AI駆動開発



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

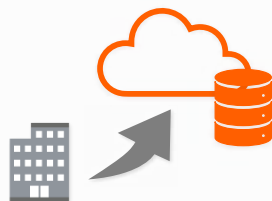
企業のAI駆動を推進

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

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



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

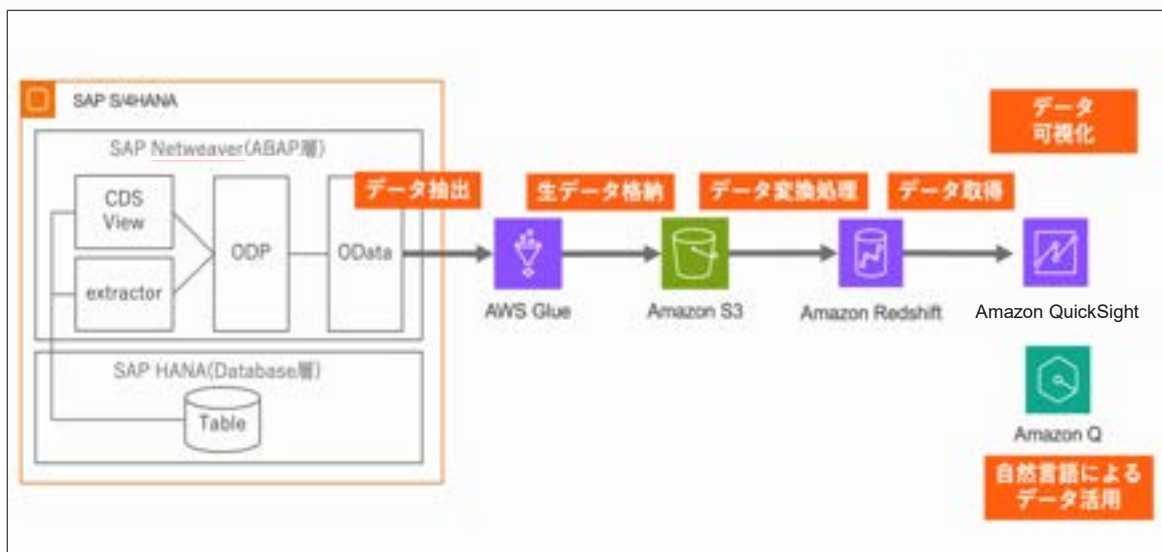
顧客のビジネス特性や技術的な要件に合わせて柔軟にカスタマイズ可能な支援プランにより顧客のビジネス変革を強力に支援、クラウド利活用、運用・コスト最適化、セキュリティ対策まで、多岐にわたる領域で専門的なノウハウを提供

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



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～



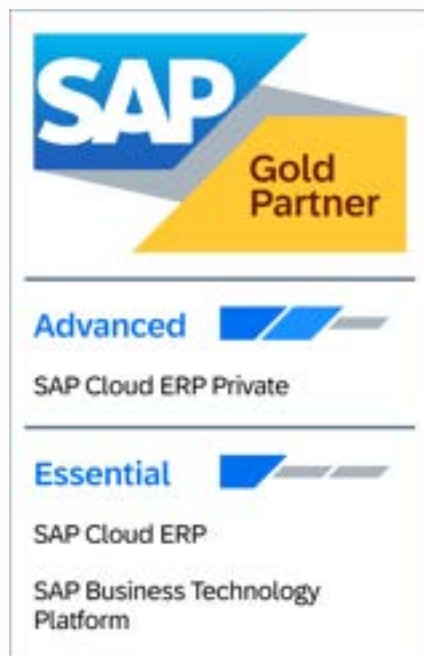
AWSを活用した、柔軟で拡張性の高いSAPデータ抽出・分析ソリューションの提供を開始しました。

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 Quick Sight、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。

代表導入事例 AI & Digital トランスフォーメーション

AGC株式会社

伴走支援サービス



「入社2年目の若手エンジニアが挑んだ工場向けIoTツールと運用システムの開発をBeeXが伴走支援～未経験から4か月半でリリースを完了し、チームで運用・改善を自走できる即戦力に成長」

富士テレコム株式会社

伴走支援サービス



「飲食業者向け業務システムをAWSに移行。BeeXの手厚い支援のもと、クラウド環境の構築に成功」

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

主要クラウド3社を網羅するマルチクラウドライセンスのリセール事業、およびMSP事業を軸に、強固なセキュリティソリューションを統合したワンパッケージを提供

加えて、AIOpsやBPOを通じた高付加価値な運用支援により、企業のビジネス変革を強力に推進

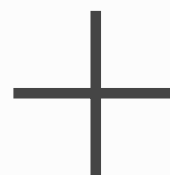


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

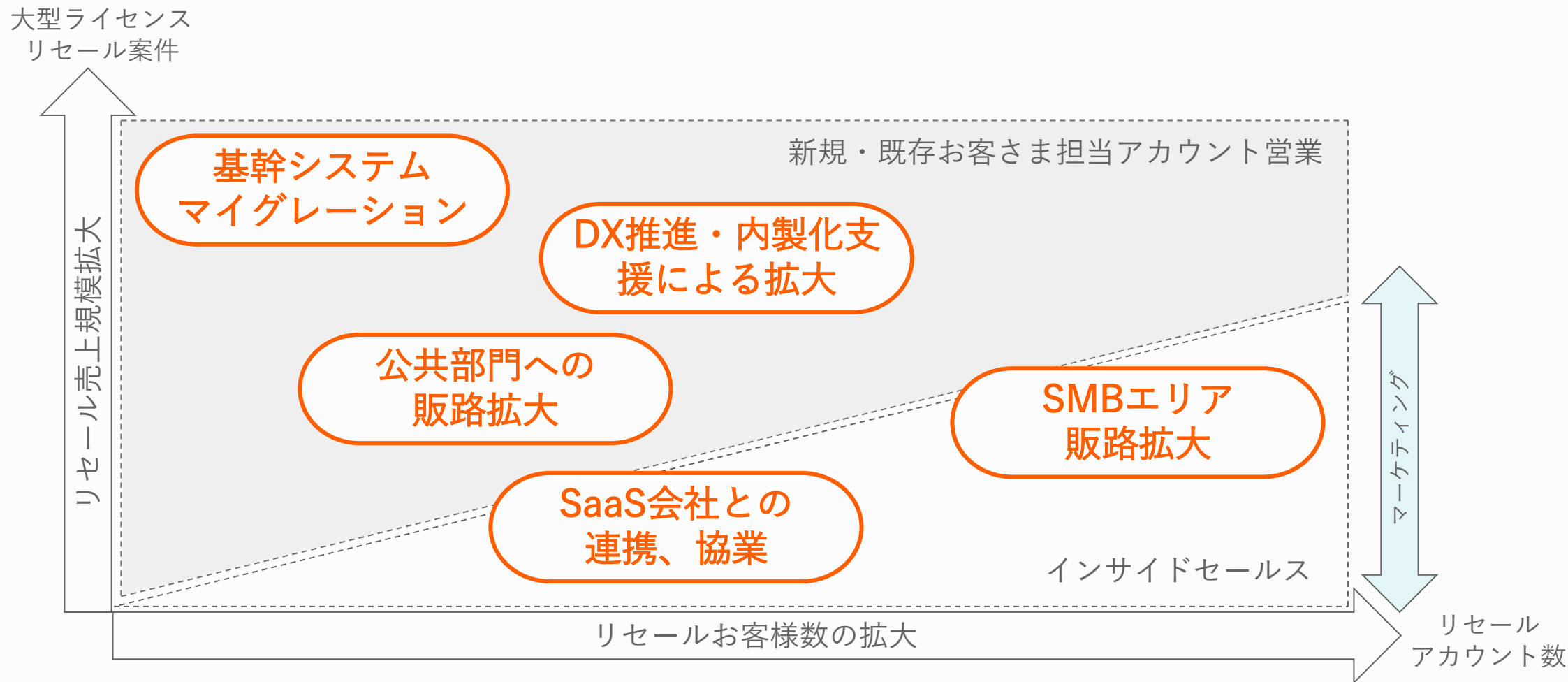
AIOps・BPO
(AI手順アシスタント、アラート自動処理、
海外拠点を活用してのアウトソーシングサービス)

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)

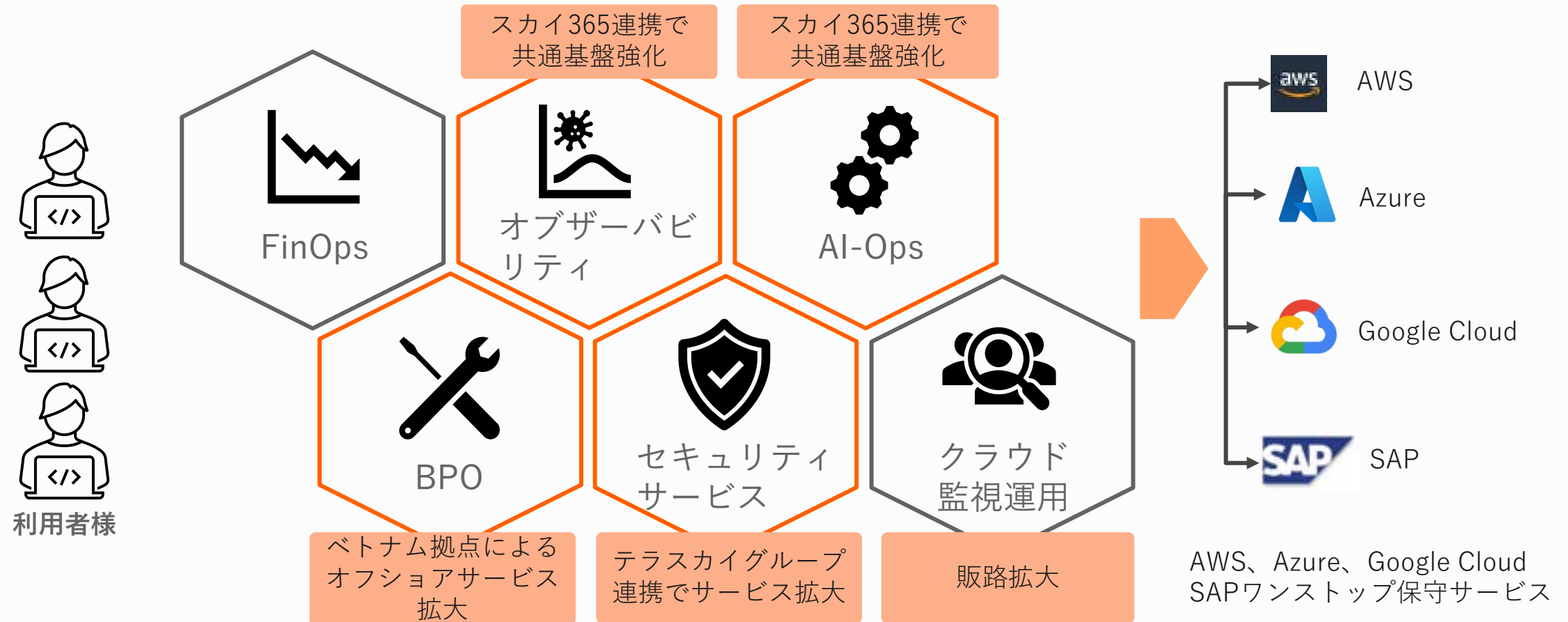
ライセンスリセールの拡大

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



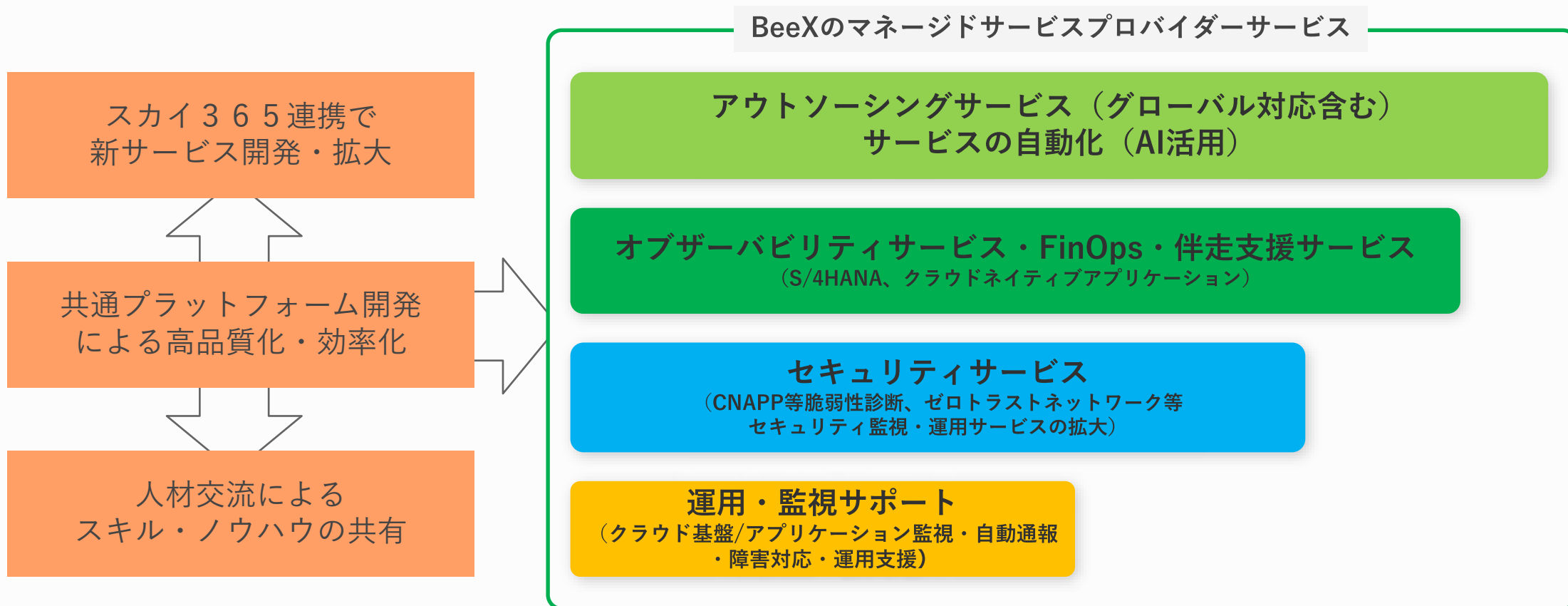
マネージドサービスの推進

- 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




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



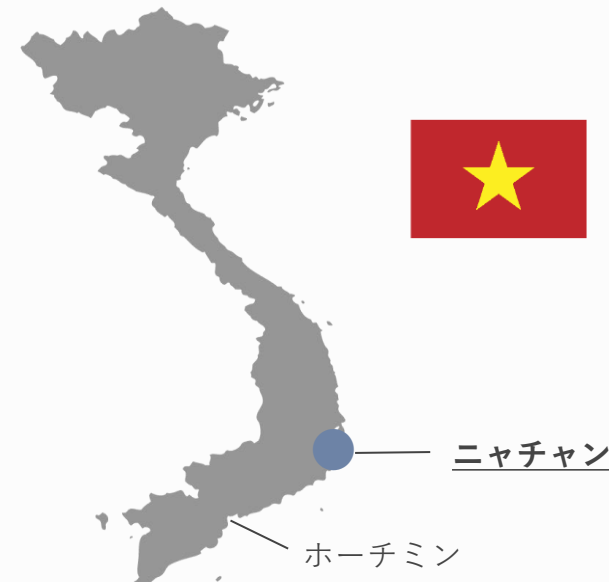
BeeXグループの株式会社スカイ365、 ベトナム・ニャチャンに海外MSP拠点を開設

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。

代表導入事例 MSP事例

株式会社デンカ様

Managed Service
Provider (MSP)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」

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

代表導入事例 Okta導入事例

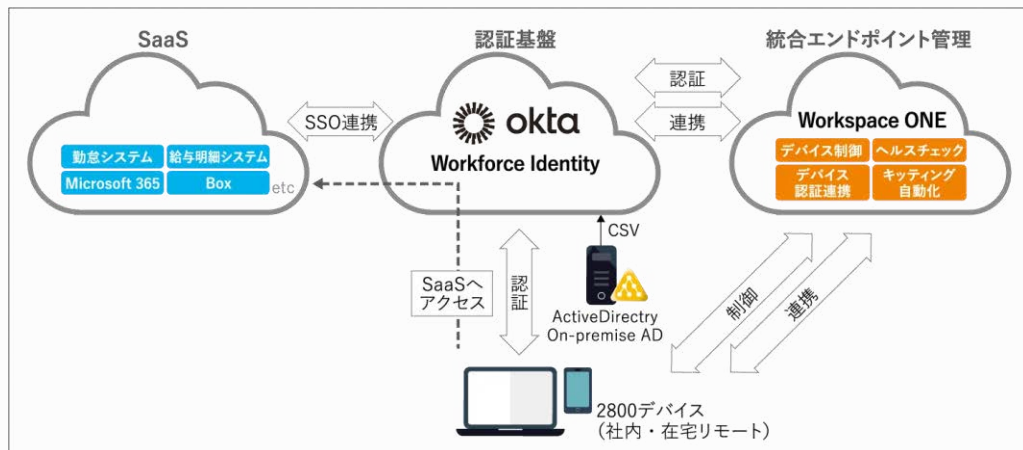
セキュリティソリューション事例

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。



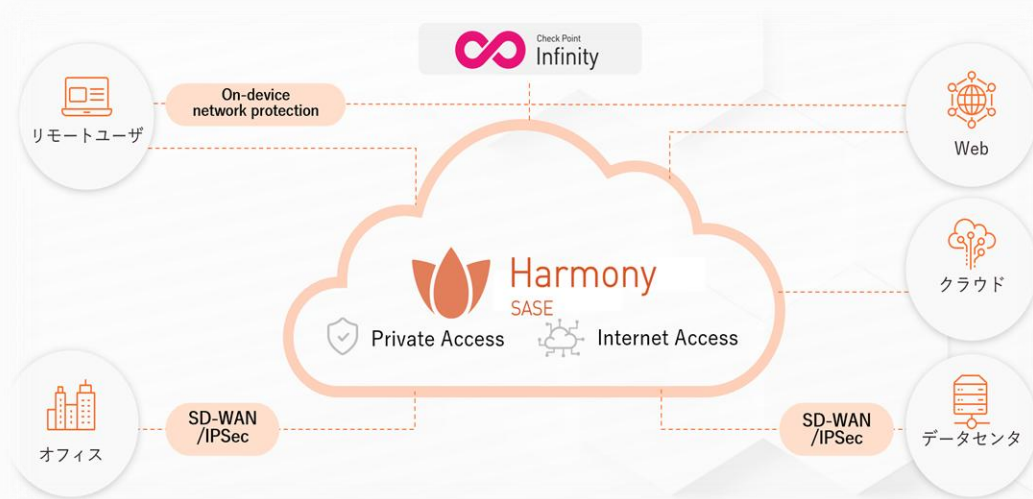
BeeXの支援のもと、アクセス管理の分野で高く評価されている「Okta Workforce Identity」を採用。これにより、さまざまなSaaSのID管理が統合され、管理の負担も大幅軽減。シングルサインオン (SSO) も実現したことで、ユーザーの利便性も高まっています。

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

「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

07. 事業遂行上の リスクと対応方針

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

事業遂行上のリスクと対応方針

リスク項目	主要なリスク	可能性	時期	影響度	リスクに対する施策
エンジニア採用が計画通り進まないリスク	売り手市場のエンジニア採用が計画通り採用されない場合、クラウド移行、開発等のシステムインテグレーションが計画通り達成できないリスク	中	長期	大	<ul style="list-style-type: none"> エンジニア採用人材紹介会社へ継続依頼による人材確保 採用サイトなど、BeeXの魅力、働き方を発信 人材育成・認定資格者増加施策の実施 リモートワーク制度の充実、拡充 パートナー人員活用による、工数確保
クラウド市場動向のリスク	当社が注力するパブリッククラウドベンダー（AWS,Azure,Google Cloud）の戦略、市場の変化、或いは法規制の変更等により事業拡大が縮小するリスク	高	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> 総てのクラウドベンダーが同時に影響を受ける可能性は低いと考え、継続してマルチクラウドに取り組みリスクを回避 第4、第5のクラウドベンダー動向を注視して、国内市場、お客様要望を適宜把握して取組の判断を行う
アライアンスパートナーとの関係、戦略の変化のリスク	Sierパートナーとのアライアンスで、クラウドエンジニア拡充、育成が進み、SAP BASIS、クラウドインフラ領域の請負、紹介が減少するリスク	中	短期	中	<ul style="list-style-type: none"> 協業可能性のあるパートナーとの新規アライアンス確立推進 エンジニアのスキル育成継続、新技術への対応力向上
競合のリスク	クラウド市場は、規模の大小を問わず競合企業が複数存在しており、クラウドの普及に伴い、今後も競合企業の新規参入が予測され、競合状況の激化のリスク	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> 弊社強みである、SAPを含基幹システムクラウド移行の技術を向上する為に、人的投資、ツールなど開発を推進 データ分析基盤構築など、DX分野に投資を行い、先行して案件獲得を継続
クラウドインテグレーションプロジェクト遅延リスク	お客様プロジェクトのクラウドインテグレーションにおいて、仕様確認漏れ、技術要素の変更、トラブル等の発生により、予定工数、予定期間で終了とならない場合赤字となるリスク	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクト管理方法、エスカレーションの整備によりリスクを早期に把握して、早期に対処を行う 請負、及び大型のクラウドインテグレーション案件は、経営会議にてプロジェクト進捗レビューを実施

事業遂行上のリスクと対応方針、当社が経営においてリスク要因となる可能性があると考えられる重要な事項について記載しております。有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、文中の将来に関する事項や施策などは、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。

また当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

08. Appendix

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

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

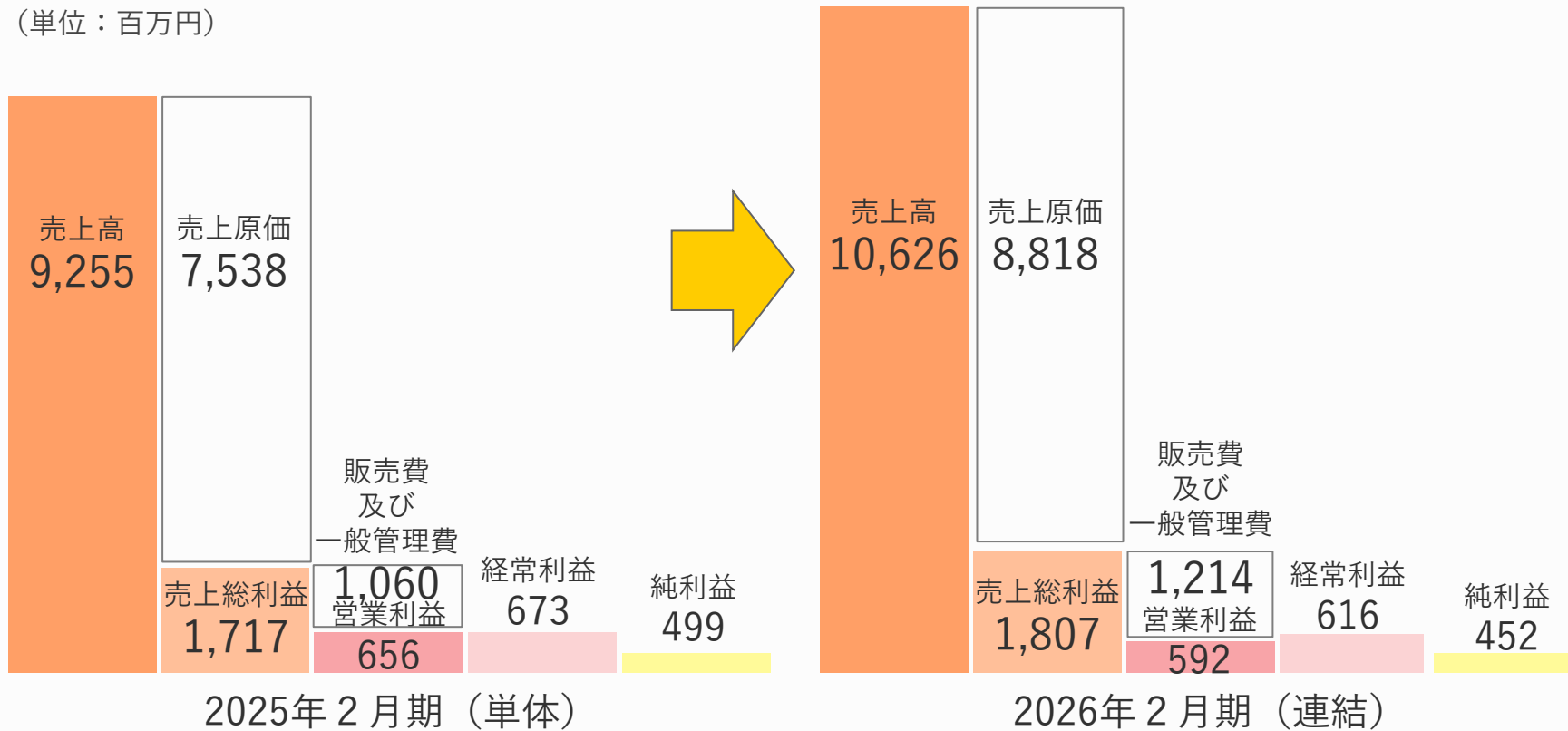
エンジニア比率（連結）

4Q末：**75.8%**
（前期末単体：73.9%）

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。

Copyright © 2026 BeeX Inc. All Rights Reserved.

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

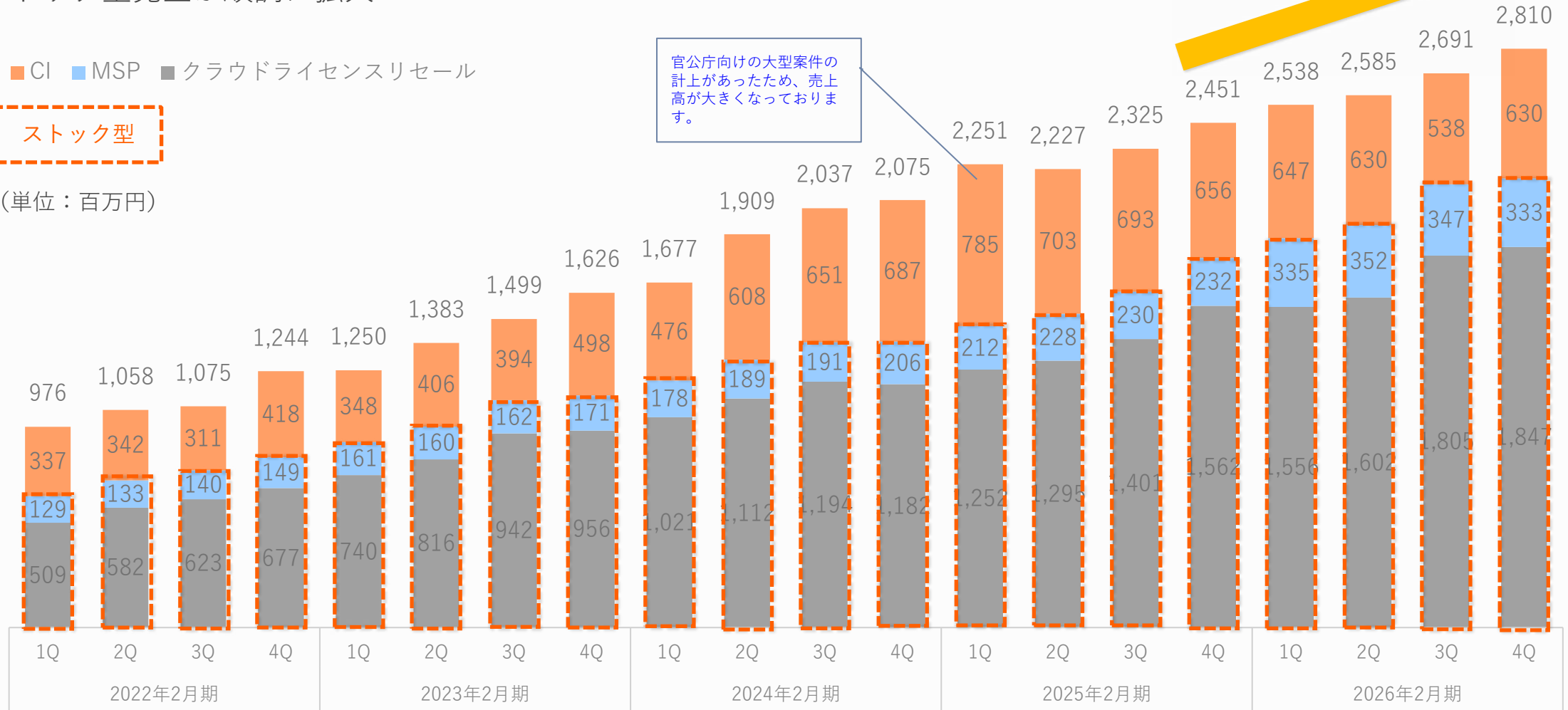
Y on Y +359

■ 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。

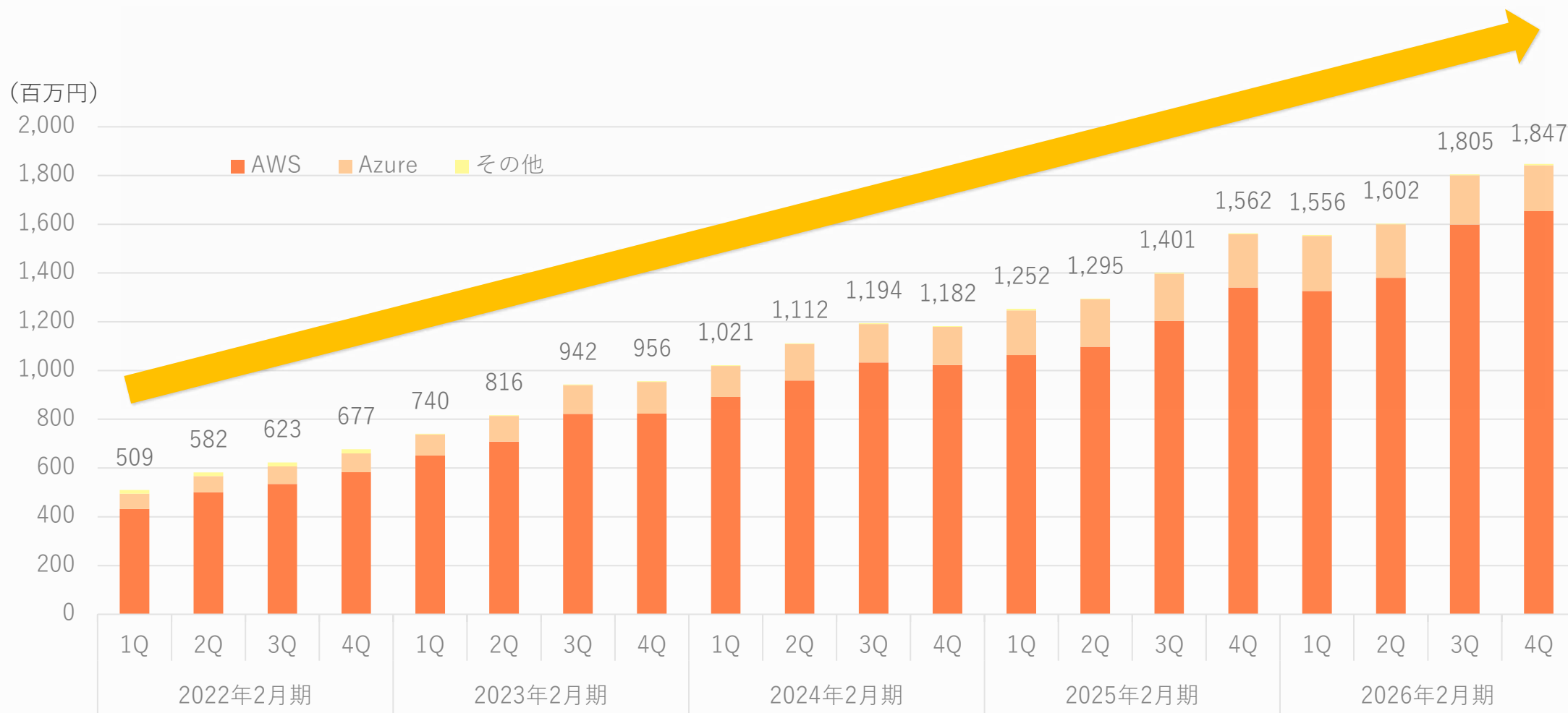


(注) 百万円未満は切捨ててしております。

(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

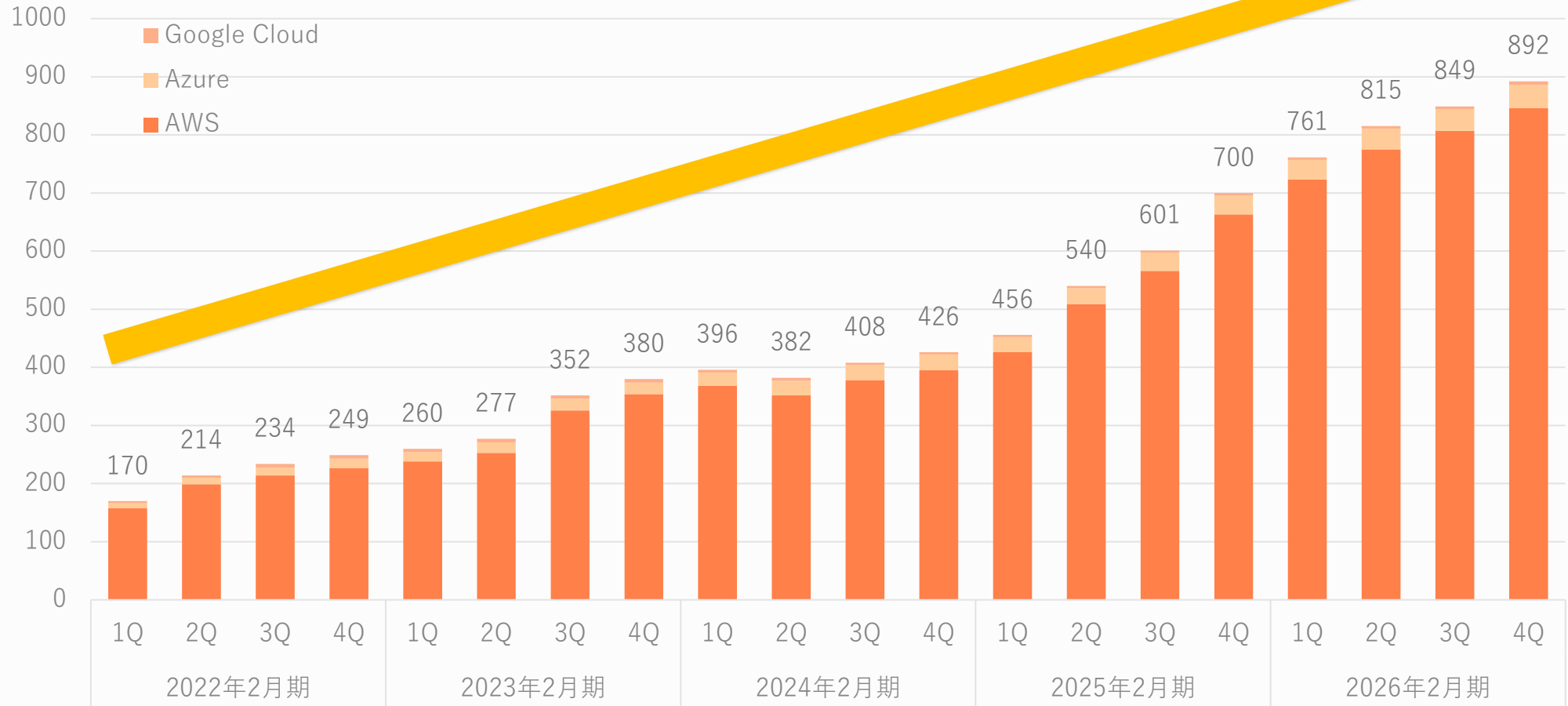


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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

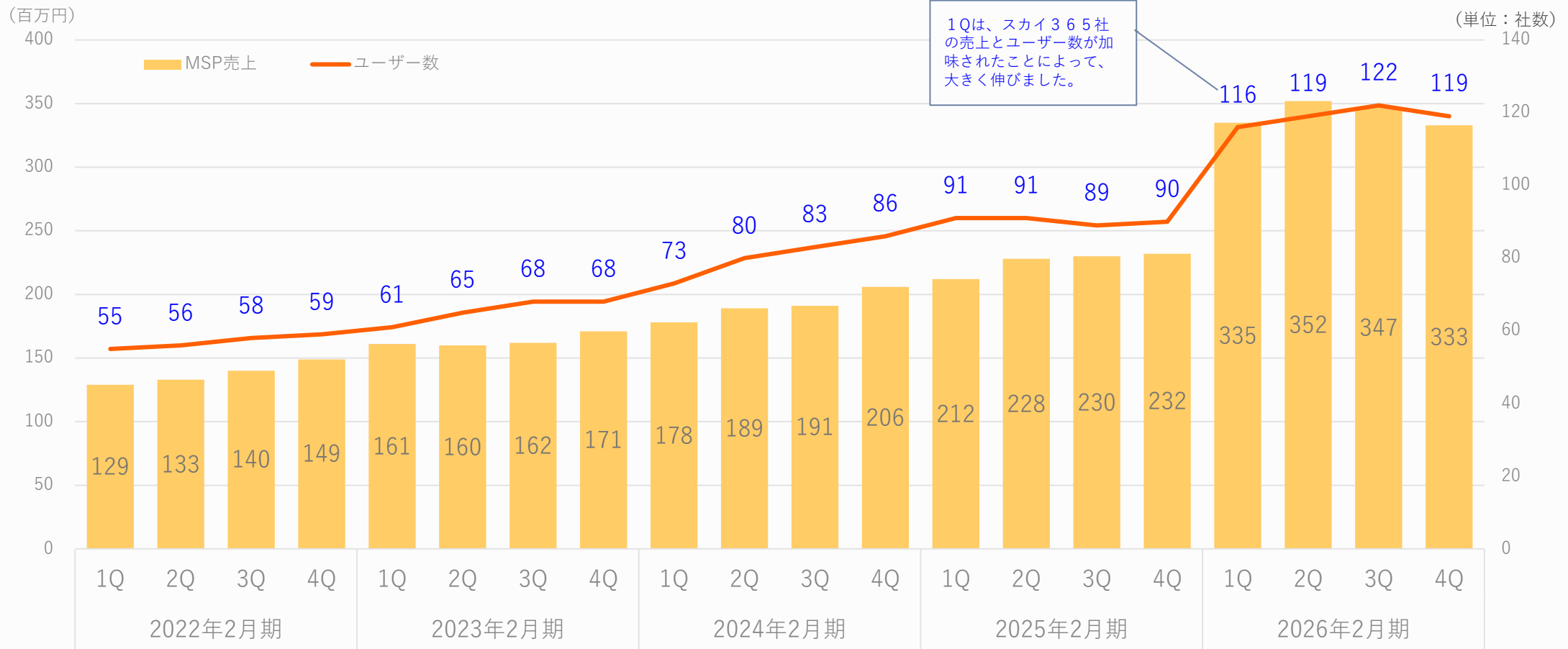
(アカウント数)



Copyright © 2026 BeeX Inc. All Rights Reserved. (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。

Copyright © 2026 BeeX Inc. All Rights Reserved.

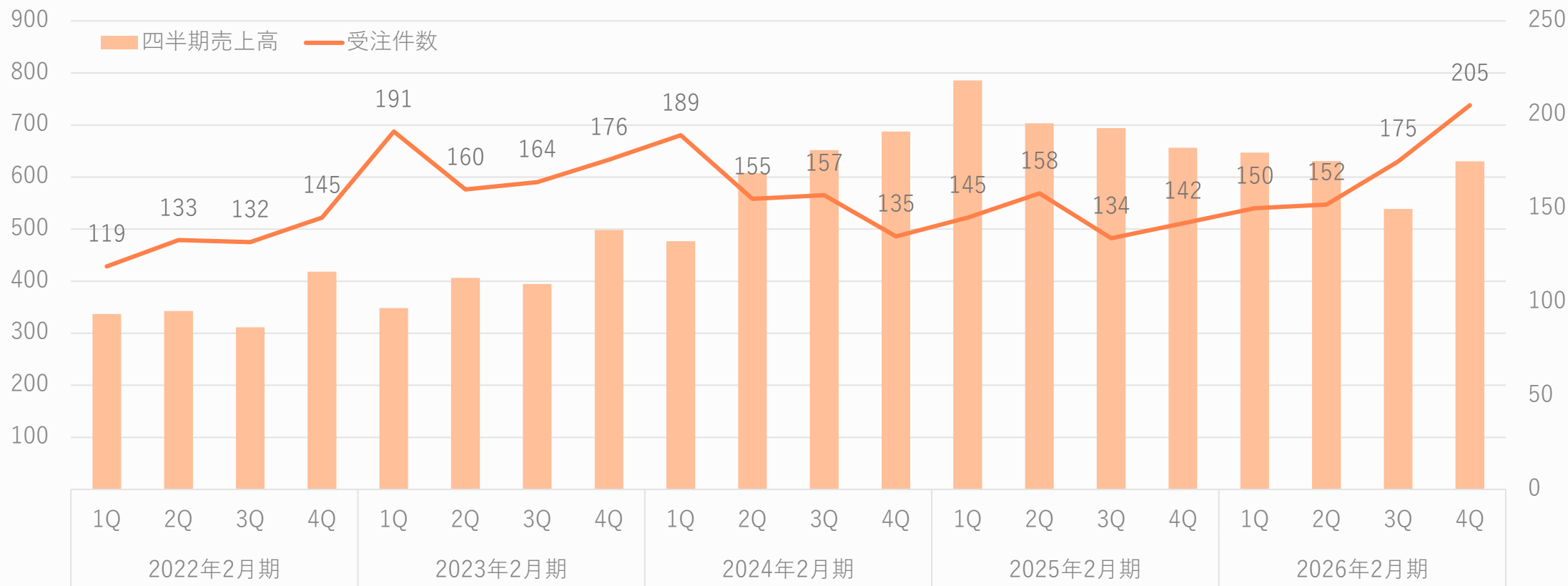
(注) 2026年2月期1Qから連結ベースとなっております。

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)

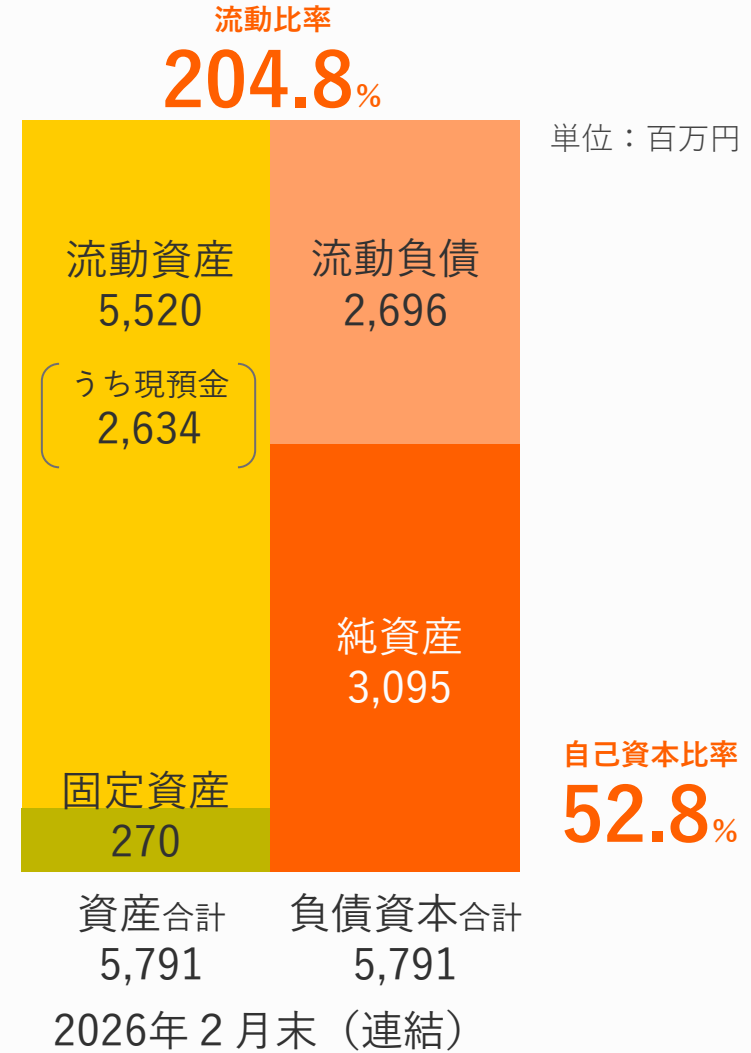
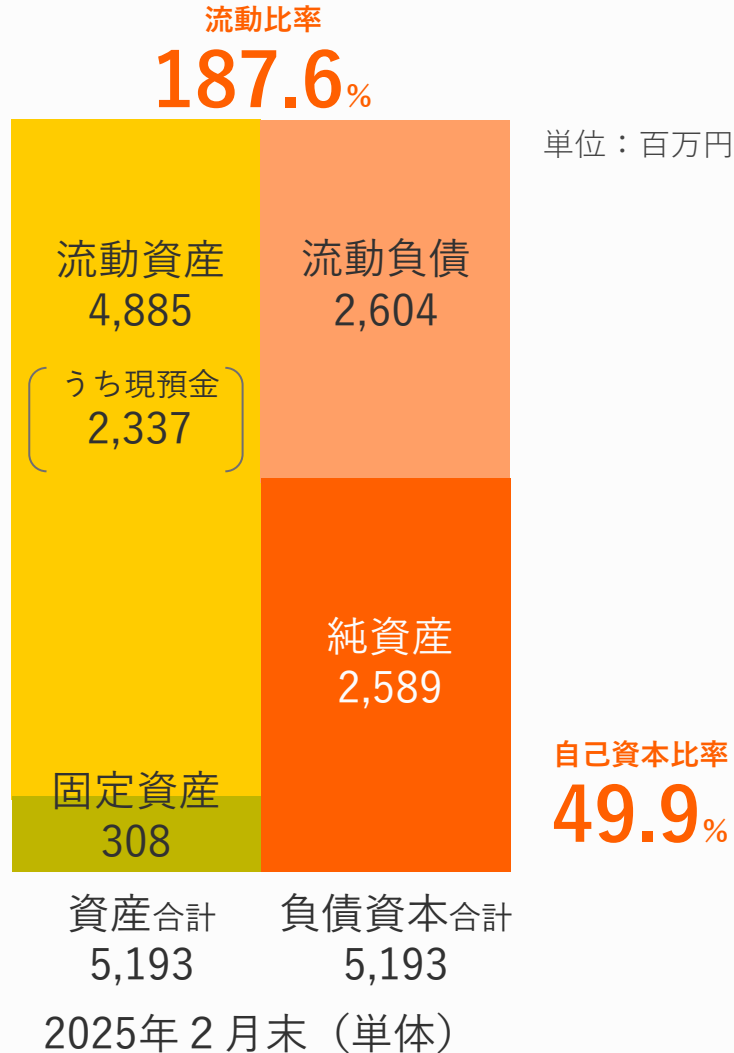
(単位：PJ数)



(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。

Copyright © 2026 (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。

09. 免責事項

- 01. Our Vision
- 02. 会社概要
- 03. 事業内容・事業収益
- 04. 市場規模・競合環境
- 05. 競争力の源泉
- 06. 事業計画・成長戦略
- 07. 事業遂行上のリスクと対応方針
- 08. Appendix
- 09. 免責事項

免責事項

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。

なお、次回の本資料の開示は、2027年5月下旬頃を目途に開示する予定であります。



Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を