



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 通期決算説明資料

株式会社 B e e X

2025年4月14日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 通期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 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、花を渡し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（2025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
従業員	184名（2025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

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
公共部門ソリューション
プロバイダー
EC2 for Windows Server



インフラストラクチャ
Azure

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



SELL
Premier
Partner
Google Cloud

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

RISE with SAP コンピテンシー
SAP S/4HANA Cloud Private
Editionスペシャライゼーション

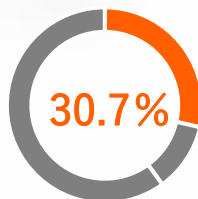
お客様のクラウド移行をご支援する、3つの事業を展開、マルチクラウド利用のニーズに対応しています

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

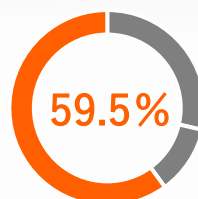


25年2月期通期の
売上割合



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



25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



25年2月期通期の
売上割合

02. トピックス

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

トピックス① 導入事例

代表導入事例

SAPシステムのクラウド化・S/4HANA化、企業のDXを推進するアジャイル開発内製化支援まで、大企業を中心に多数の実績を継続して獲得

YKK株式会社様



SAPシステムクラウド化

ローランド株式会社様



SAPシステムクラウド化
S/4HANA化

株式会社日本経済新聞社様



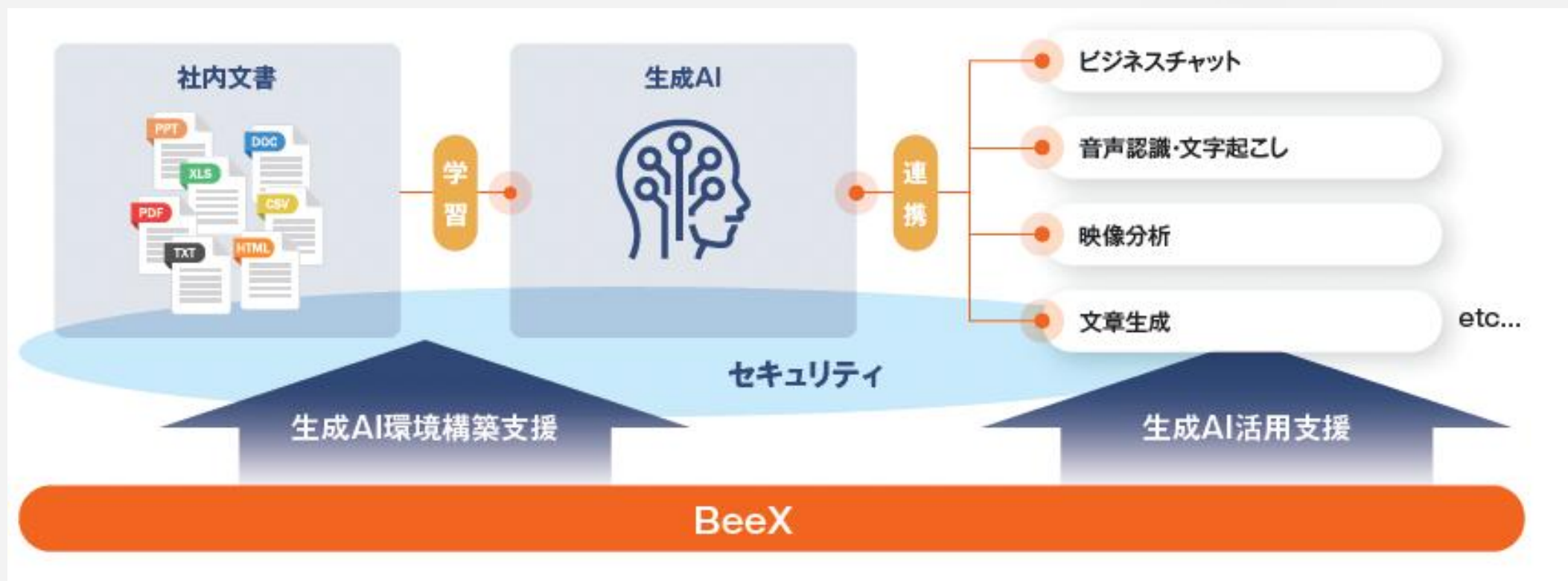
クラウドネイティブ
アジャイル開発

トピックス② デジタルトランスフォーメーション

安全かつ効率的な生成AI活用支援サービスを提供開始

生成AIをすぐにご活用いただけるよう、社内文書の学習やチャット・会議ツールとの連携など、ユースケースに応じた環境構築・サンプルアプリケーションをご提供

セキュアな環境で、AIの利便性を実際に体感していただきながら、業務のスピードと質を飛躍的に向上させ、革新的なビジネス環境の実現を支援



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 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。

内製化支援サービス



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。

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。



特別価格で提供

AWS Marketplace上の標準価格からディスカウントした特別料金をご案内いたします。
※特定の条件下では適用できない場合もございます。



効率的な購入手続き

BeeXが準備したPrivate Offerを選択し申込むだけで、特別価格が適用され、即座にソフトウェアの展開が可能です。



一括決済の利便性

サービス利用料は、現行のAWS利用料金の支払い方法に統合され、一括で処理されます。

03. 通期決算概要

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

通期決算概要

KPIハイライト

全体売上高（通期）

売上高：**9,255**百万円
（前期比：20.2%増）

全体営業利益（通期）

営業利益：**656**百万円
（前期比：9.6%増）

従業員数

従業員数：**184**名
（前期末：166名 18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

4 Q末：**700**アカウント
（前年同期：426アカウント）

ストック比率*1

通期売上高：**69.3%**
（前年同期：68.5%）

*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

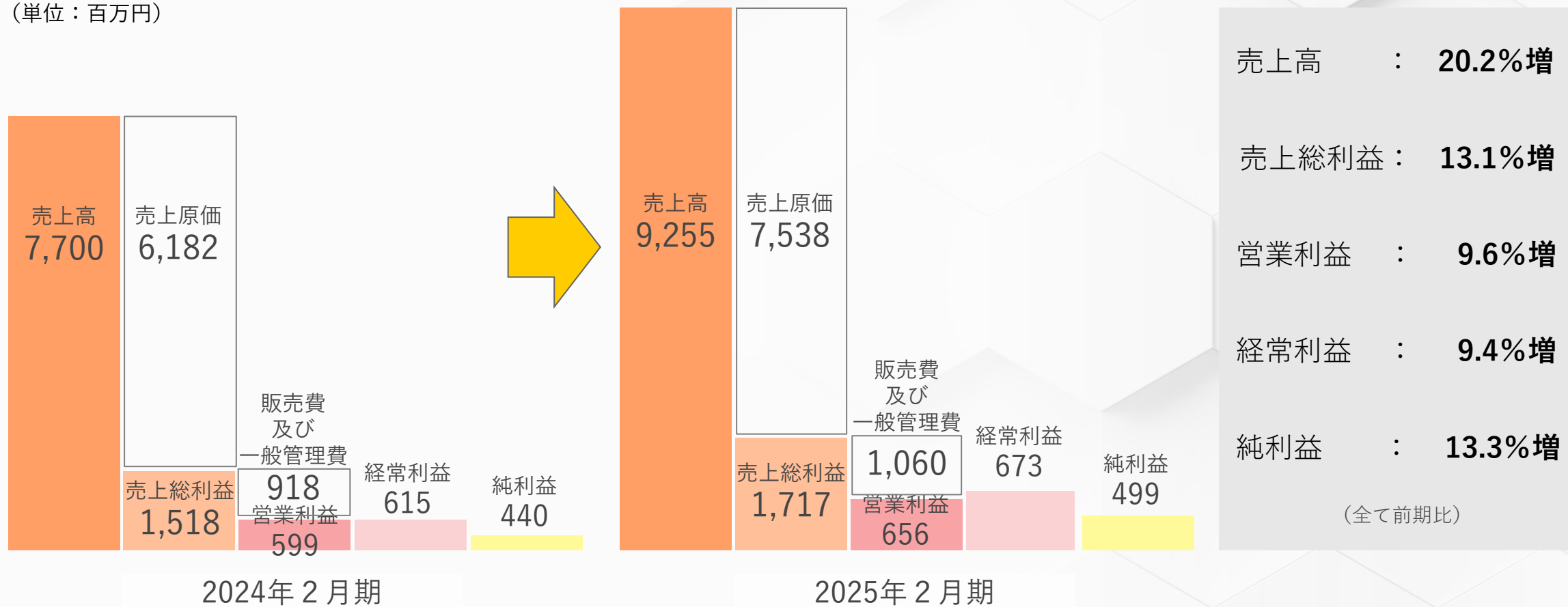
4 Q末：**73.9%**
（前期末：74.7%）

通期決算概要

業績サマリ 前期比較

前期比で増収増益 売上高は20.2%増収

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

通期決算概要

2025年2月期 業績予想（単体） 結果

売上高は未達となったが、利益は達成 (単位：百万円)

科目	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 通期実績	前期比	2025年2月期 業績予想	達成率
売上高	7,700	9,255	20.2%	9,470	97.7%
クラウドインテグレーション	2,424	2,839	17.1%	2,770	102.5%
MSP	765	904	18.2%	847	106.8%
クラウドライセンスリセール	4,510	5,511	22.2%	5,852	94.2%
売上総利益	1,518	1,717	13.1%	1,793	95.7%
売上総利益率	19.7%	18.6%	△1.1pt	18.9%	—
営業利益	599	656	9.6%	650	101.0%
営業利益率	7.8%	7.1%	△0.7pt	6.9%	—
経常利益	615	673	9.4%	648	103.8%
経常利益率	8.0%	7.3%	△0.7pt	6.8%	—
当期純利益	440	499	13.3%	468	106.7%
当期純利益率	5.7%	5.4%	△0.3pt	4.9%	—

通期決算概要

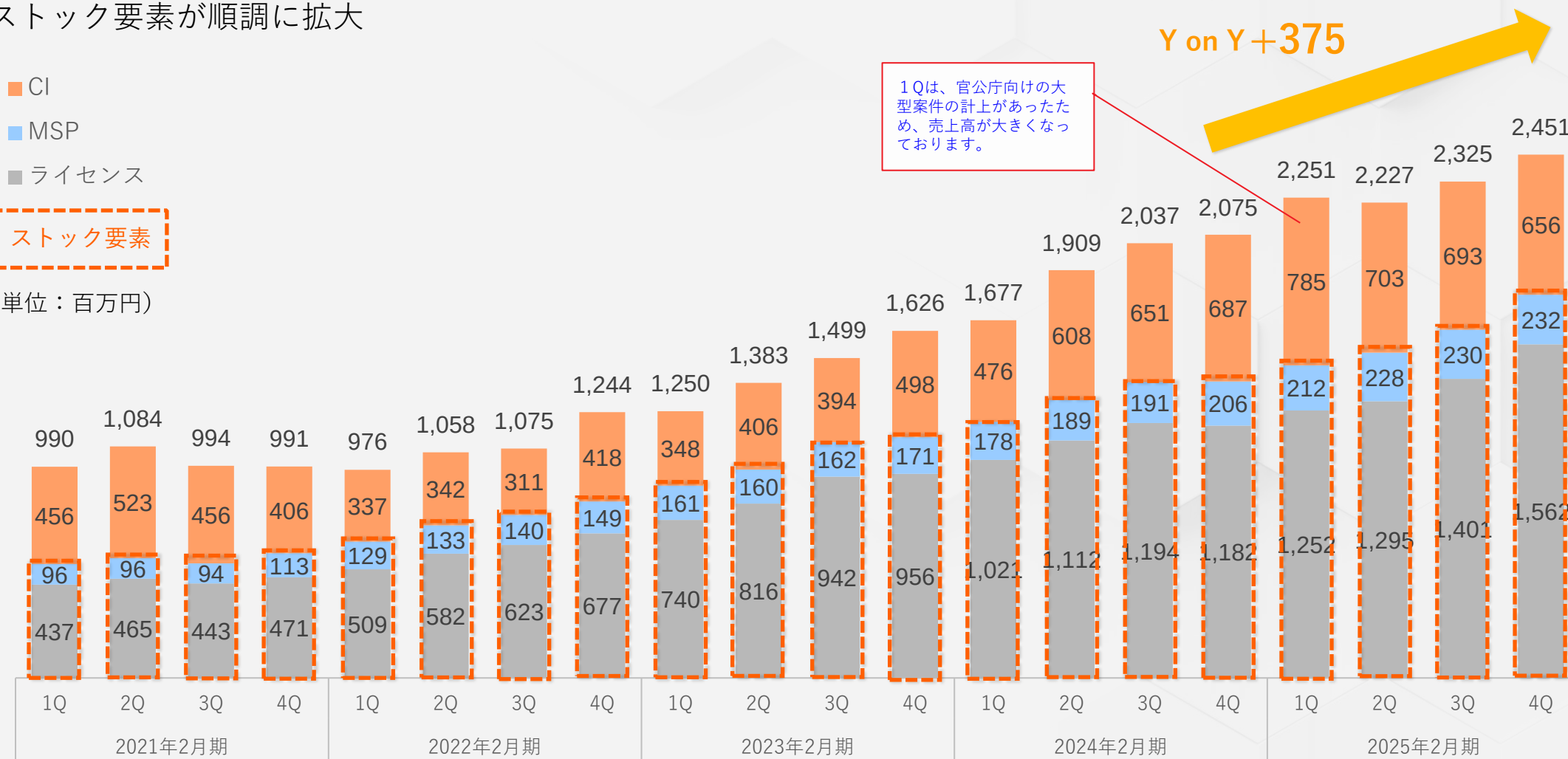
サービス別売上高

ストック要素が順調に拡大

- CI
- MSP
- ライセンス

ストック要素

(単位：百万円)



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

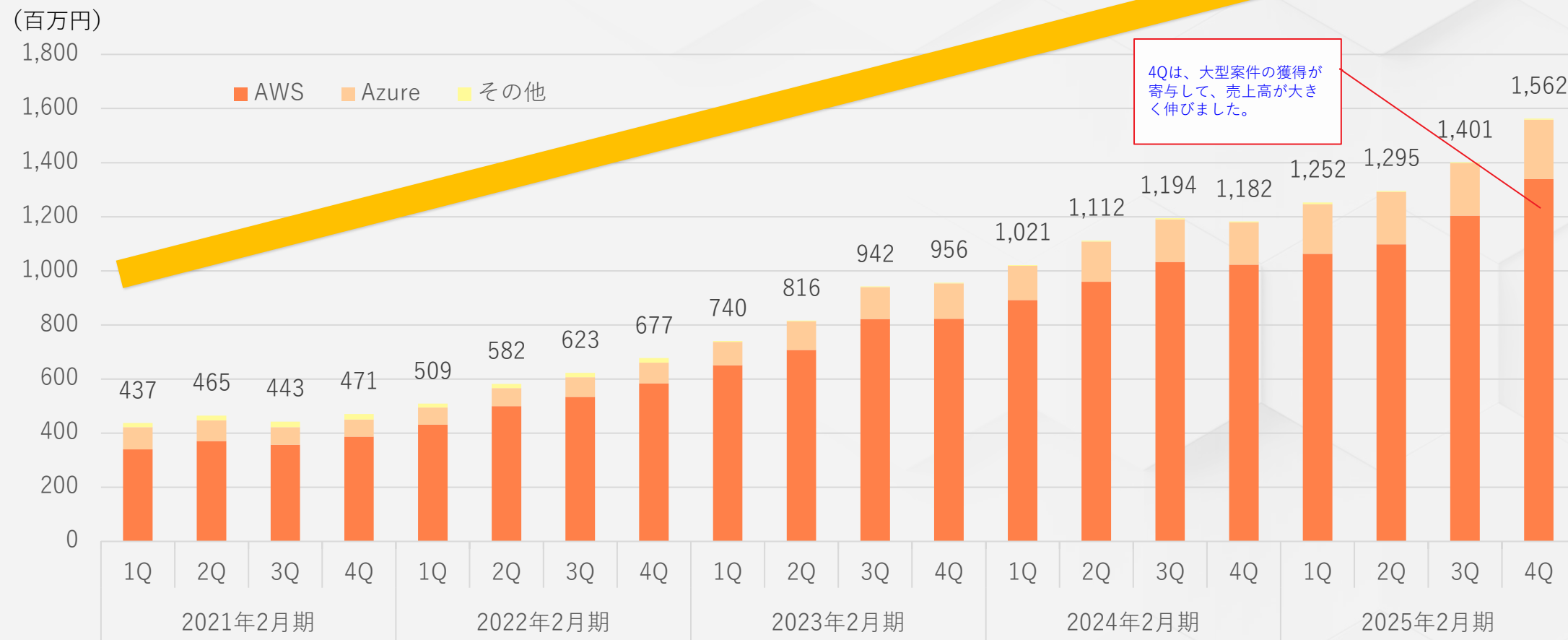
(注) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱があり、売上が大きくなっております。

(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。

通期決算概要

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。

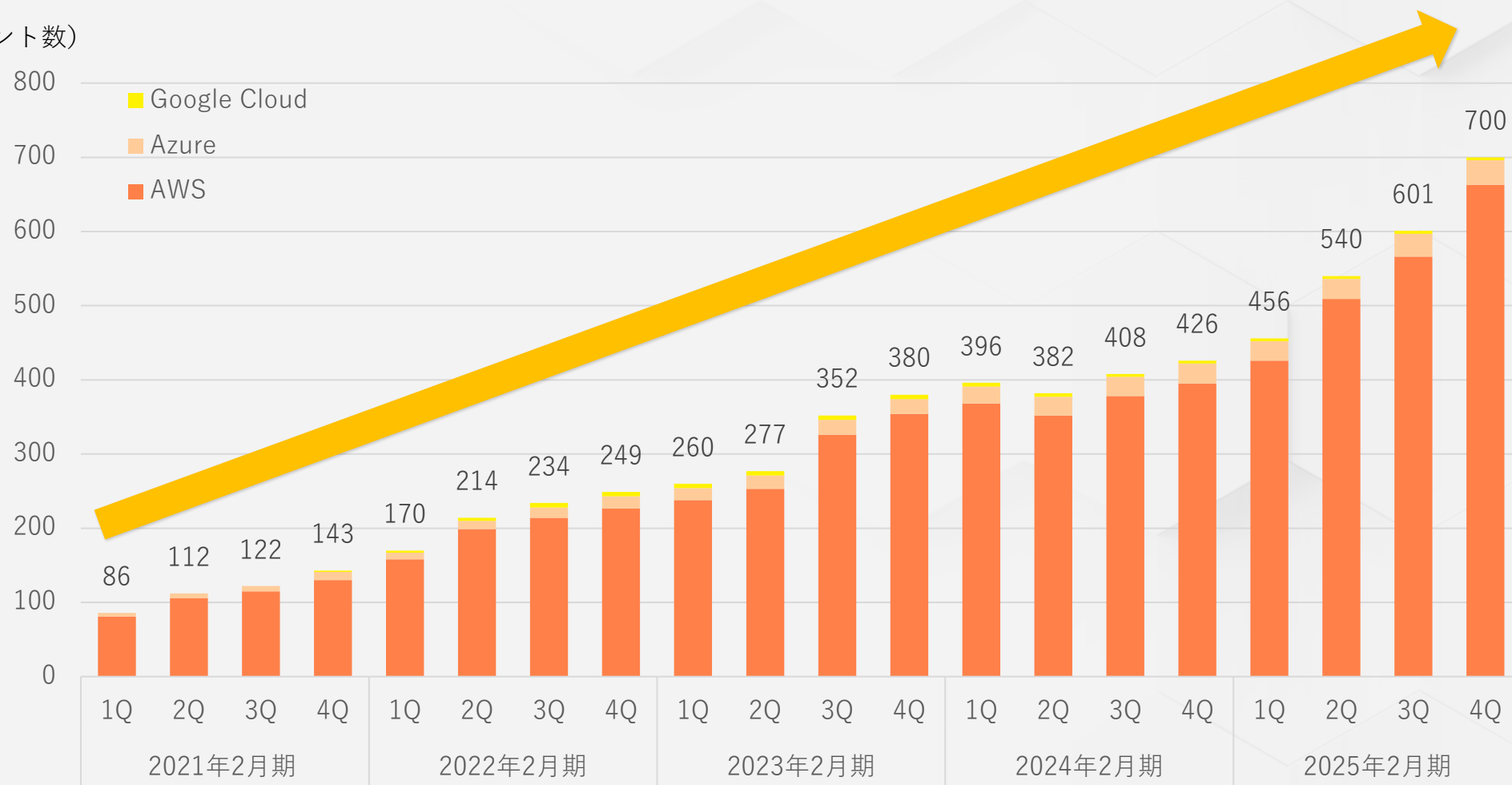
(注) 2025年2月期4Q：ライセンスリセール大型案件の一時期なディスカウントがあり通常期よりも売上総利益は低くなっております。

通期決算概要

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)

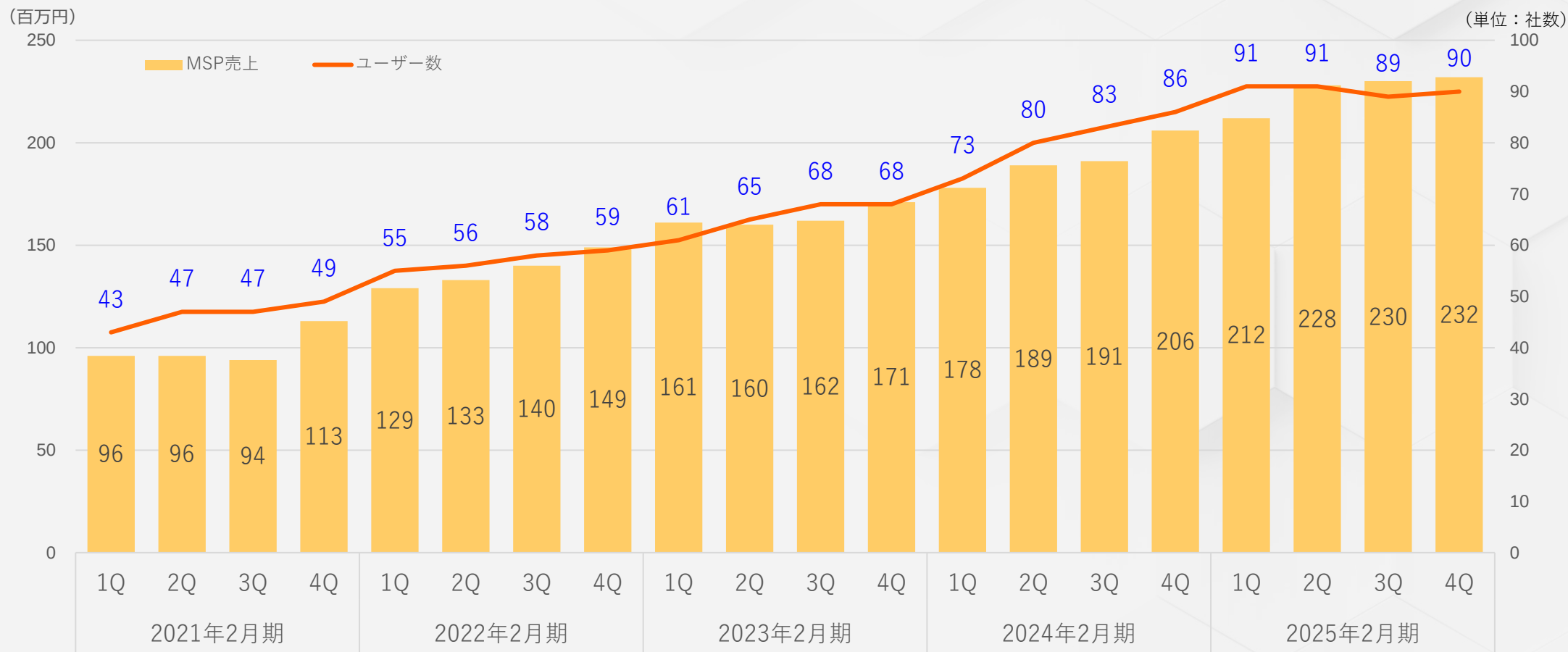


(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

通期決算概要

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。

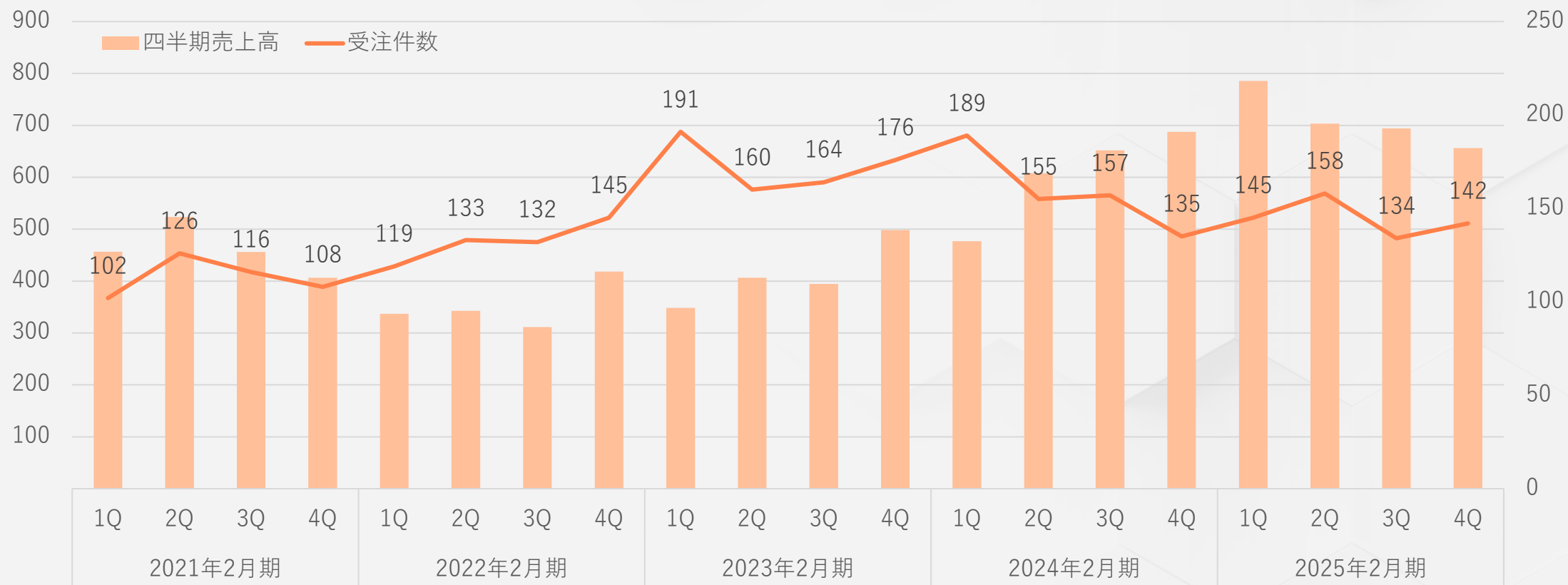
通期決算概要

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)

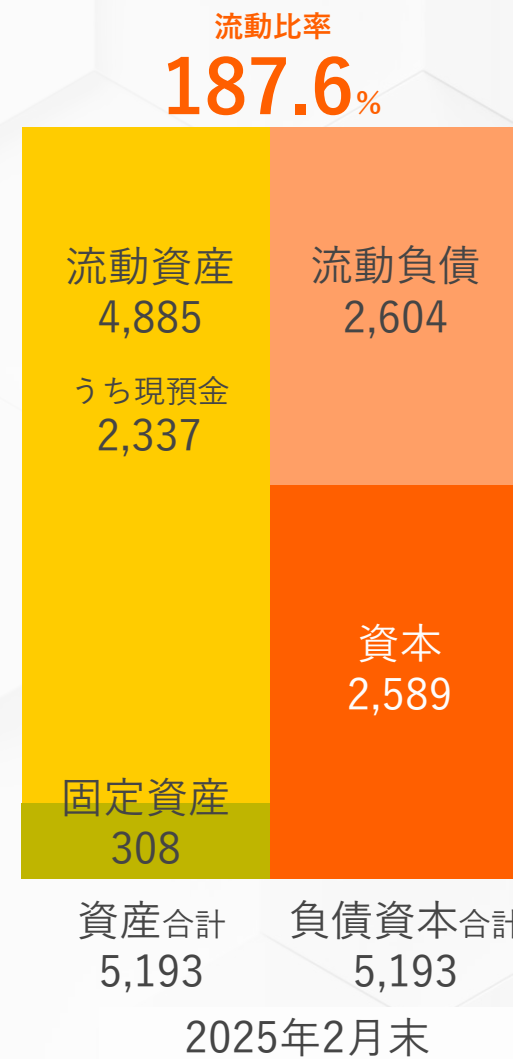
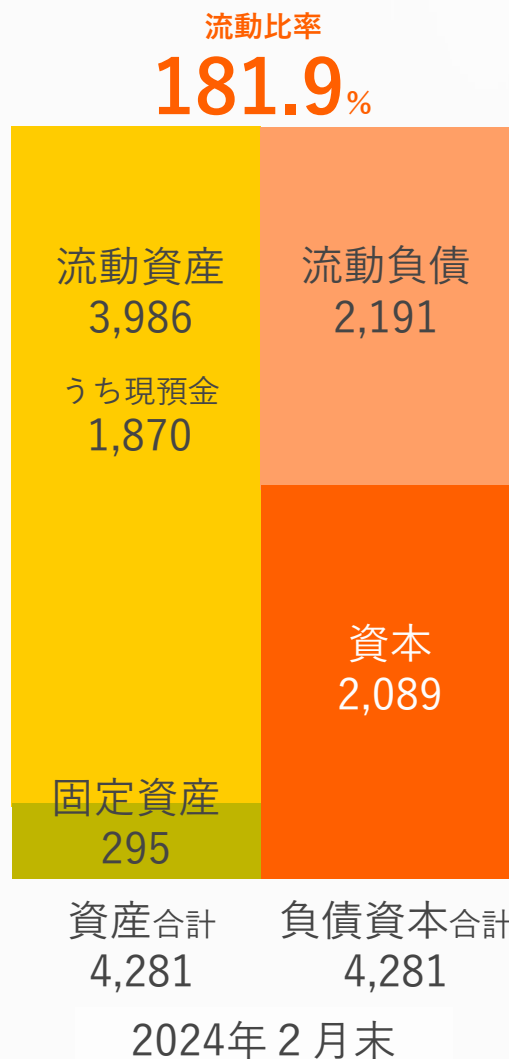


(注) 2021年2月期～2022年2月期2Qについては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

通期決算概要

貸借対照表の推移

～健全な財務基盤～



(注) 百万円未満は切捨てにしております。

04. 業績予想

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

業績予想

2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期より連結業績予想に移行します。参考値として前年の単体実績と前期比較しております (単位：百万円)

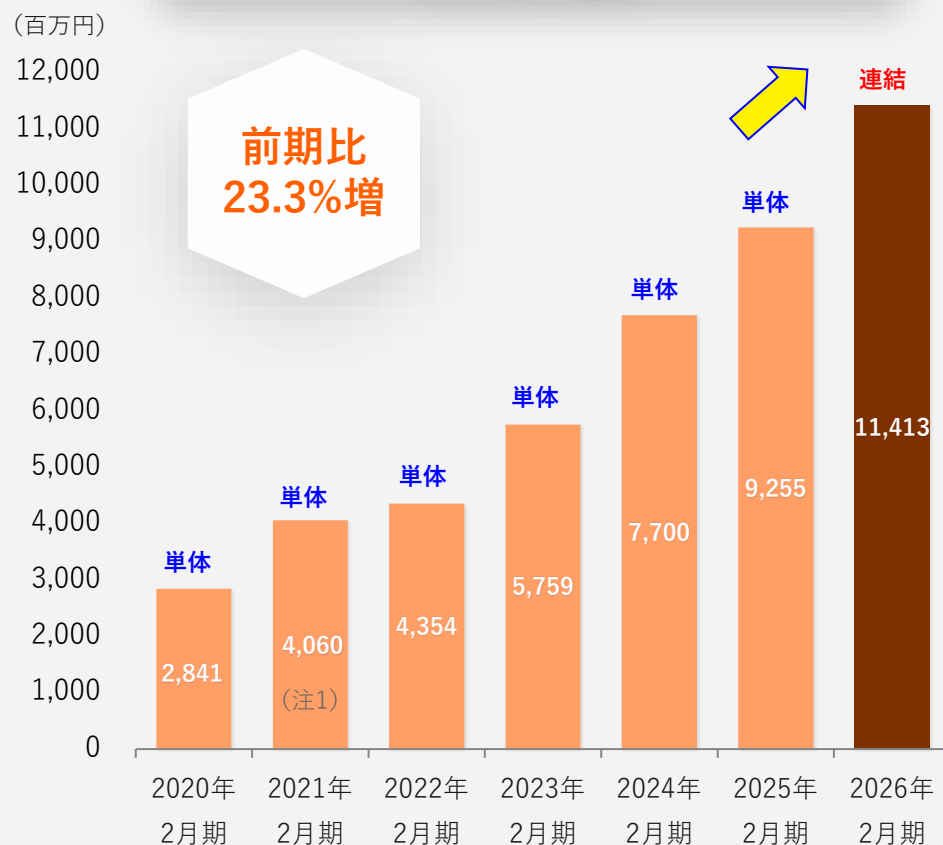
	2025年2月期 単体実績(参考)	2026年2月期 連結予想	単体実績 増減額(参考)	単体実績 増減率(参考)
売上高	9,255	11,413	2,153	23.3%
クラウドインテグレーション	2,839	3,120	281	9.9%
MSP	904	1,458	553	61.2%
クラウドライセンスリセール	5,511	6,833	1,322	24.0%
売上総利益	1,717	2,075	358	20.9%
売上総利益率	18.6%	18.2%	▲0.4pt	—
営業利益	656	739	83	12.7%
営業利益率	7.1%	6.5%	▲0.6pt	—
経常利益	673	748	74	11.1%
経常利益率	7.3%	6.6%	▲0.7pt	—
親会社に帰属する当期純利益	499	552	53	10.7%
当期純利益率	5.4%	4.8%	▲0.6pt	—

業績予想

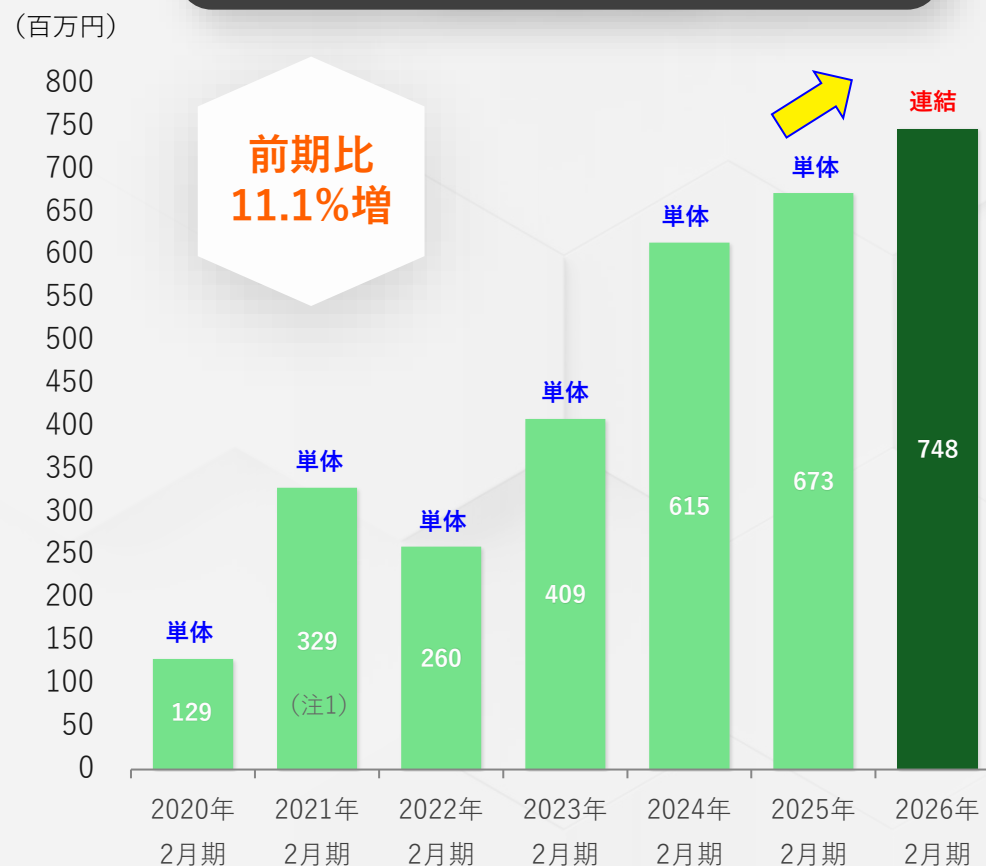
2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期は連結ベースに移行。売上高、経常利益は、順調に拡大

売上高の推移



経常利益の推移

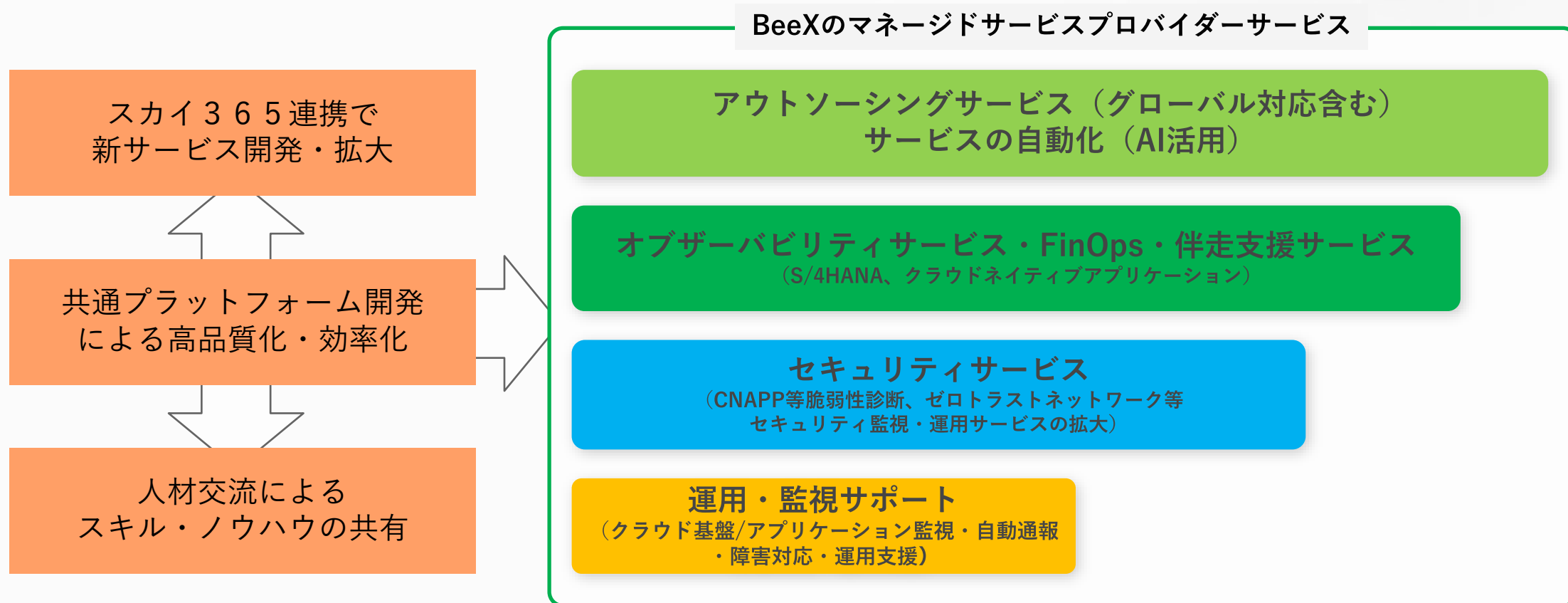


(注1) 2021年2月期は大規模クラウドインテグレーション案件の取扱いがあり、売上高、経常利益ともに大幅に増えております。

(注2) 2020年2月期から2025年2月期までは単体の実績であります。

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 小泉 信義
代表取締役副社長 藤岡 真悟

株主 : 株式会社BeeX
株式会社サーバーワークス
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



2026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

- ・ SAPシステムのS/4HANA化（モダナイゼーション）の大型SAP案件獲得拡大
- ・ 業務システムを中心としたクラウドマイグレーションとモダナイゼーション案件の獲得
- ・ 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を実現

MSP

- ・ 連結子会社であるスカイ365との連携強化、「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

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設立、新規ライセンスリセール売上、アカウント数の獲得を実現
- ・ プリセールス体制を組織化して、提案力の強化と案件獲得の確度を高めてライセンスリセール売上を拡大する
- ・ インサイドセールスを強化し、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

2026年2月期 主なポイント（費用）

主な原価の増加要因

- ・クラウドライセンスリセール売上の増加に伴うライセンス仕入高の増加
- ・クラウドインテグレーション案件に係るエンジニア採用による労務費及び社内リソース不足を補う外注費の増加

MSPサービスの開発

- ・スカイ365を連結子会社化し、MSPサービスの開発・拡大を推進、新サービス開発費用等に投資予定

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

人的資本への投資（採用・育成）

- ・エンジニア及び営業人員等の採用で、連結ベースで社員数25名以上の純増を目指す
- ・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見込む
- ・求人サイトへの求人広告出稿など当期及び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）

05. 成長戦略

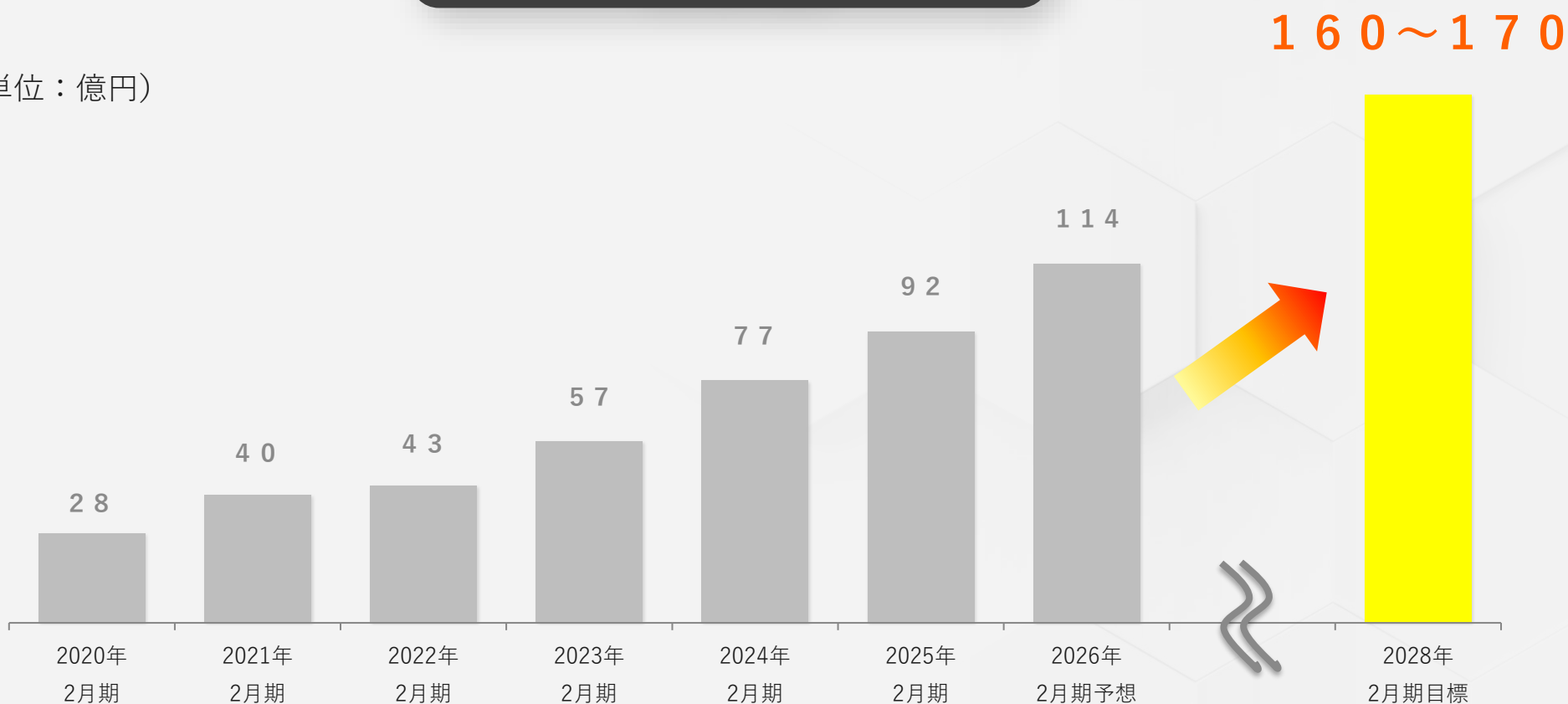
- 01. 事業概要
- 02. トピックス
- 03. 通期決算概要
- 04. 業績予想
- 05. 成長戦略

中期経営計画の売上高目標

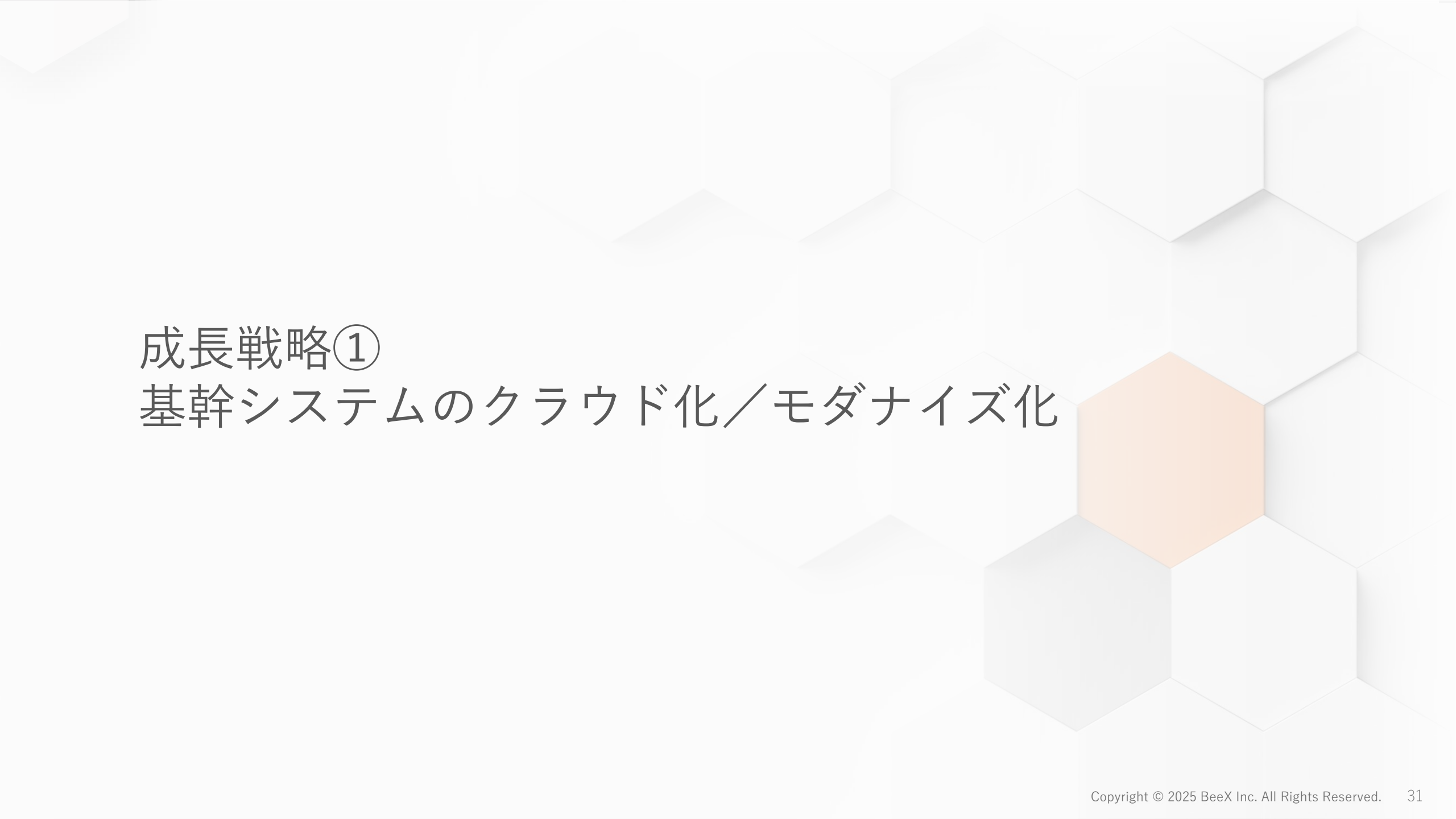
既存ビジネスの成長を継続し、2028年2月期の目標として160億円～170億円を設定

売上高の推移

(単位：億円)



(注2) 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。



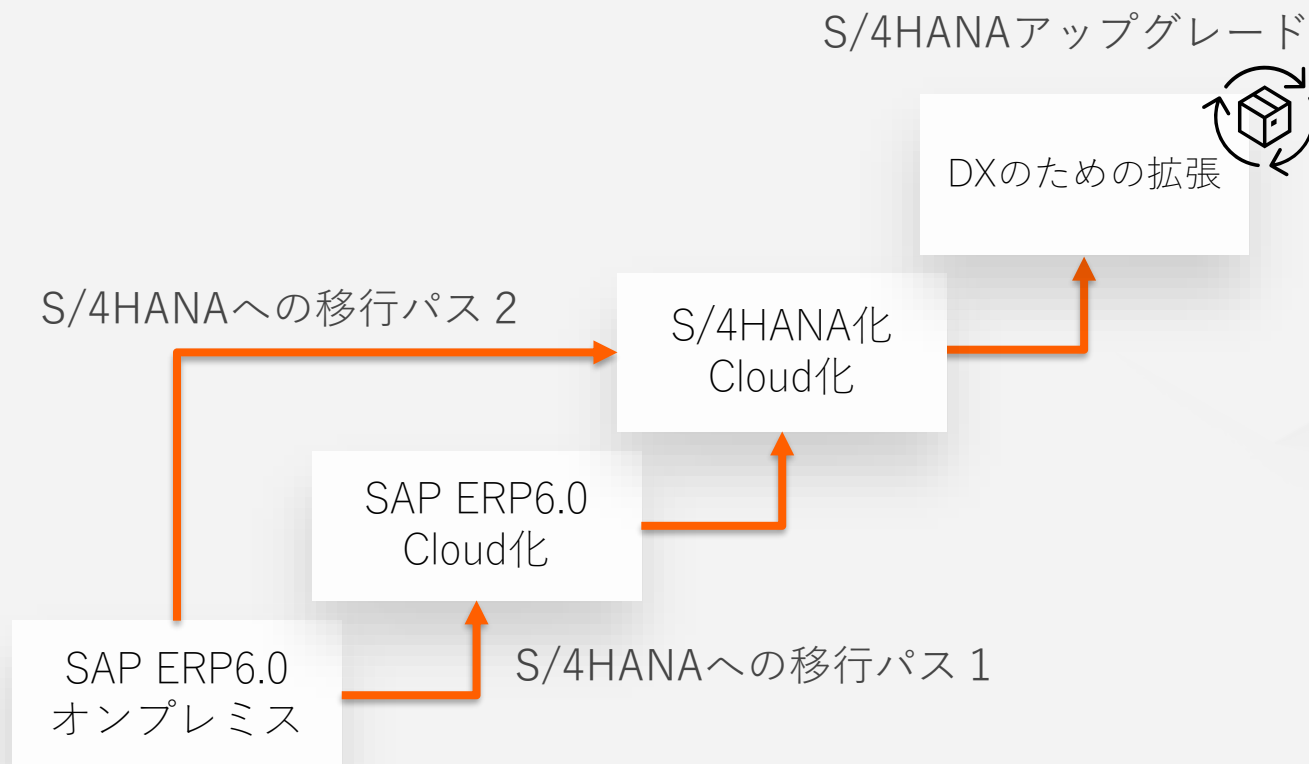
成長戦略①

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。

S/4HANA化（基幹システムのモダナイズ化）の実行・クラウド化、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。

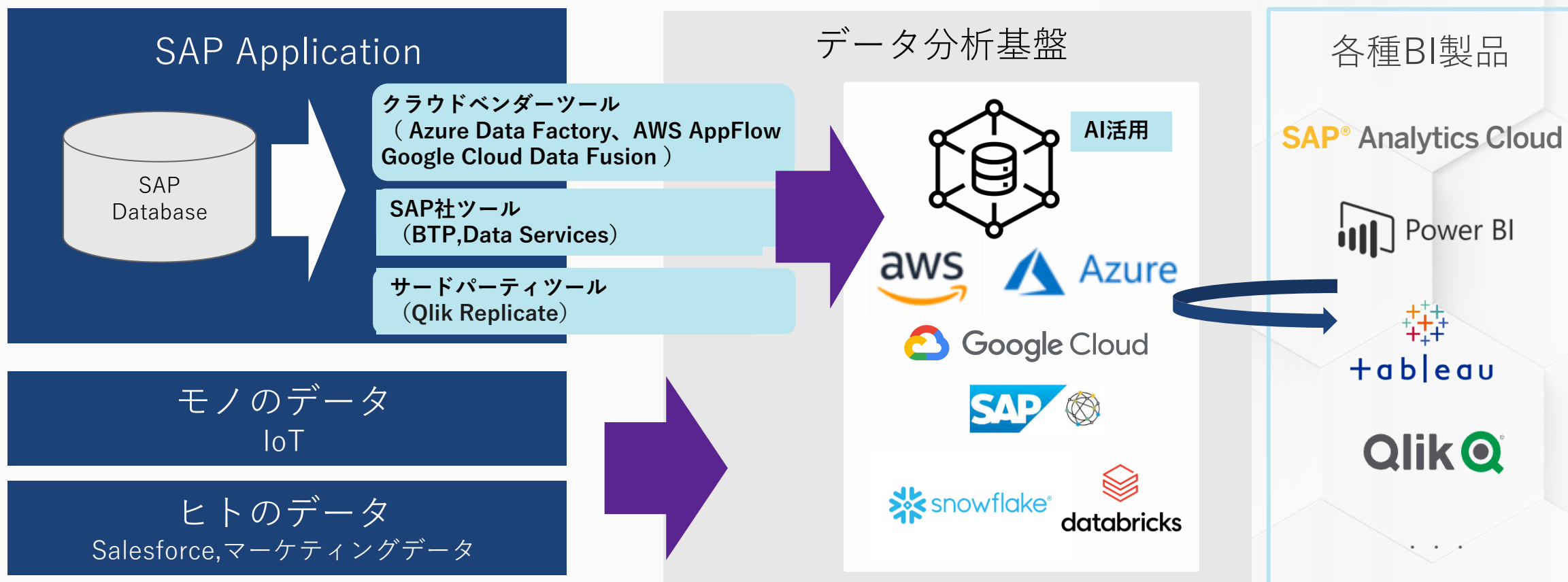
1 S/4HANA化の検討が未着手のお客様には、クラウド化、OS/DBのアップグレード、EHP（エンハンスド・パッケージ）適用など実施を支援。将来のS/4HANA化の準備を行います。

成長戦略① 基幹システムのクラウド化／モダナイズ化

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

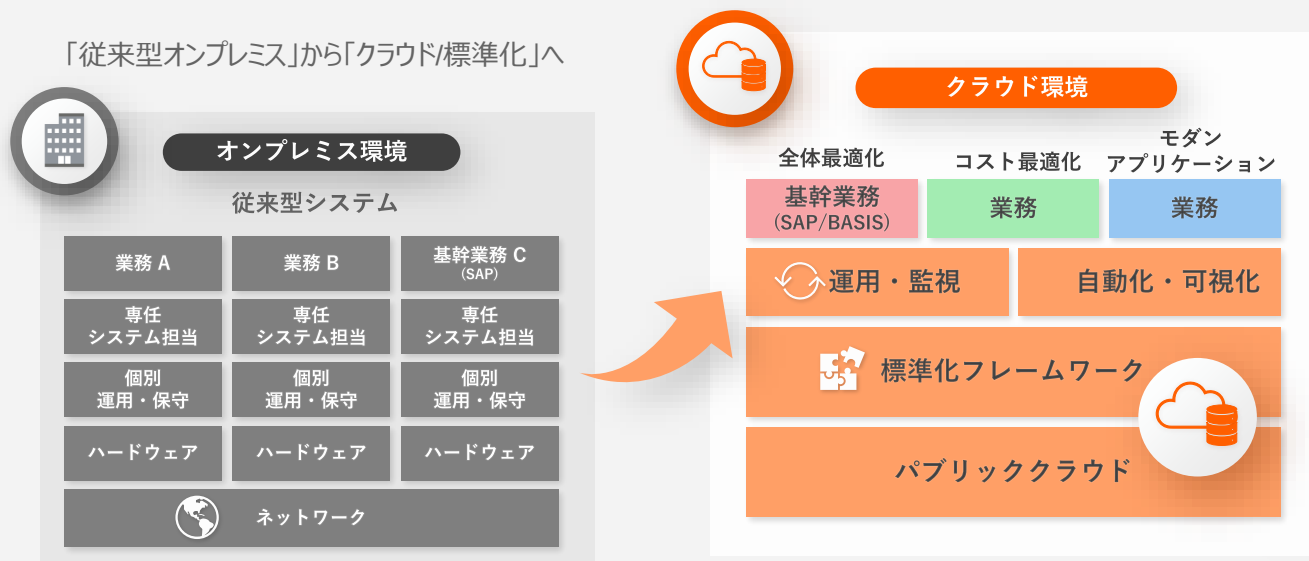
SAP + マルチクラウドにより企業内外のデータを集約、データ活用の推進



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



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

デジタルトランスフォーメーション

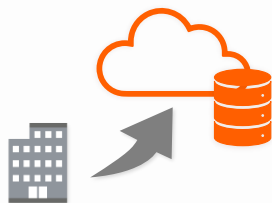
成長戦略② デジタルトランスフォーメーション

クラウド利活用・データ活用・デジタル化を推進

データ駆動を実現するデータ分析・連携基盤構築、企業のDXを推進するためのモダンアプリケーション開発を提供

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

- クラウドへ移行
(マイグレーション)
- クラウド利活用の推進
(モダナイゼーション)



クラウド利活用推進



データ活用推進

- データ分析基盤構築
- IoT/デジタルツイン
- AI活用

伴走型で継続的なご支援



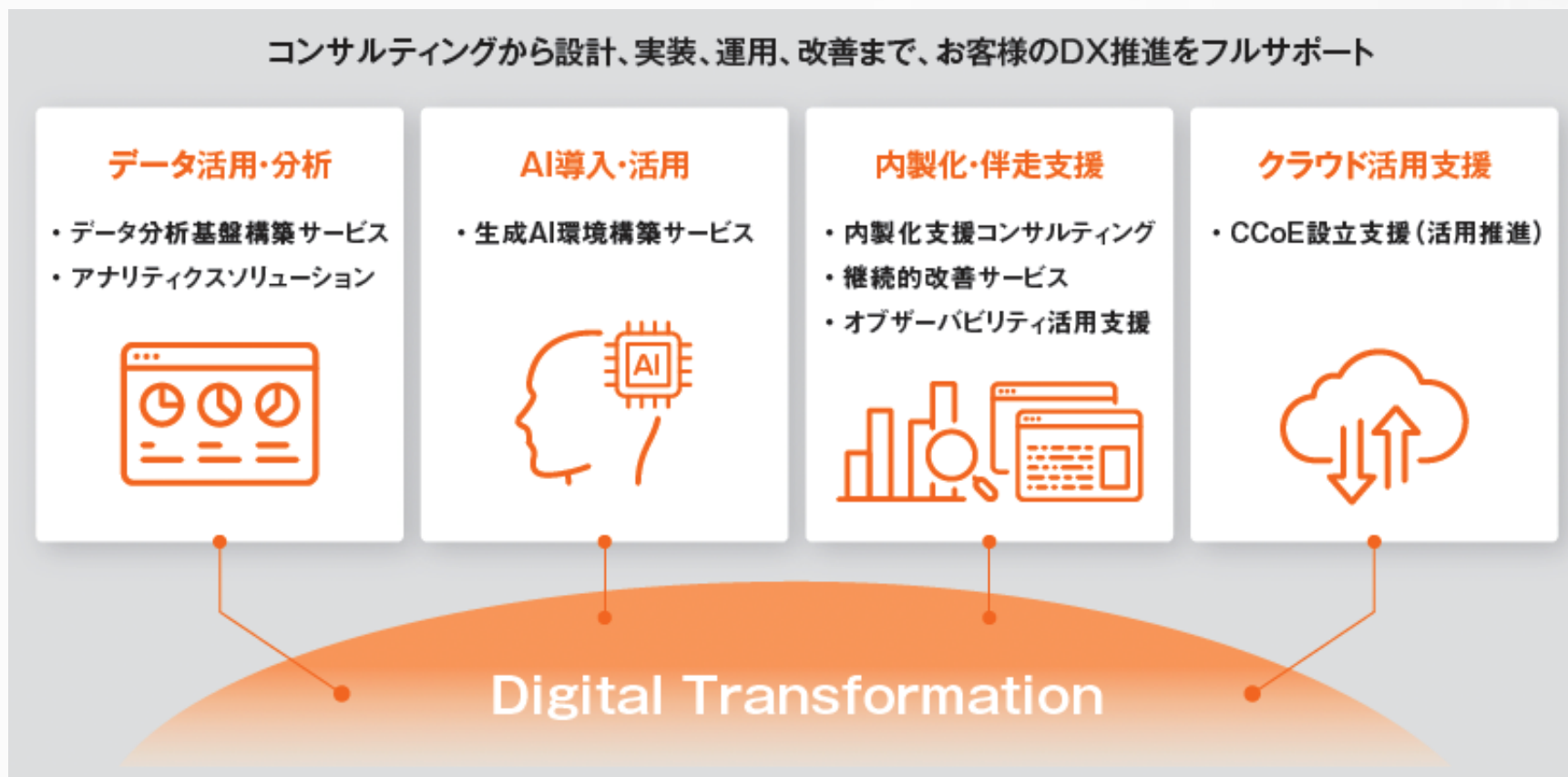
デジタル化推進

- デジタルビジネス推進のためのクラウド
ネイティブアプリケーション開発
- 生成AI活用によるCX,EXの向上推進
- 継続的開発を支援する基盤環境構築

企業の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

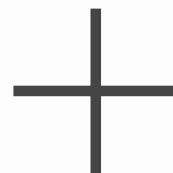


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

FinOps
サービス

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
障害対応/運用支援)

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

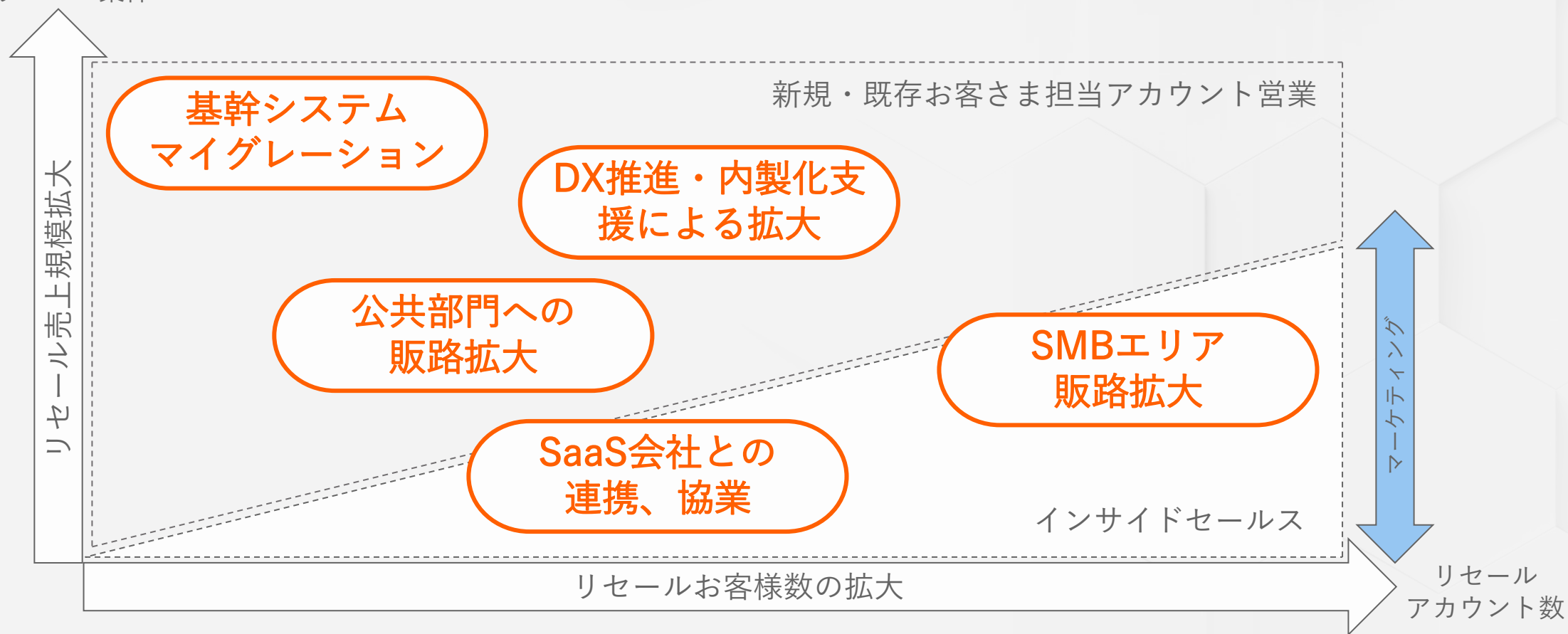
順次
リリース

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

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

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



CloudGuard
CNAPP

okta

・アイデンティティ管理
・多要素認証

・ゼロトラスト
ネットワーク



Harmony
SASE

各種外部サービスとも
順次連携を計画

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