



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 第3四半期 決算説明資料

株式会社BeeX（東証グロース：4270）

2026年1月14日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第3四半期決算概要
- 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	323百万円（2025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		
連結従業員数	256名（2025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

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



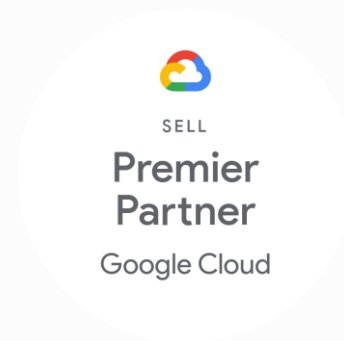
AWS認定 プレミアティア サービスパートナー

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

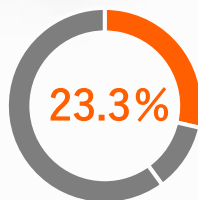
SAP Cloud ERP Private
コンピテンシーAdvanced
SAP Cloud ERP
コンピテンシー Essential
SAP Business Technology
Platformコンピテンシー
Essential

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

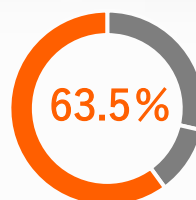


26年2月期3Q累計の
売上割合



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

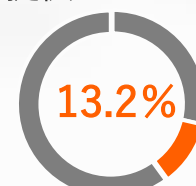


26年2月期3Q累計の
売上割合



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



26年2月期3Q累計の
売上割合

02. 第3四半期サマリー

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第3四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

エグゼクティブサマリー

業績

- ・売上全体としては、対前年同期比で14.9%増加
- ・MSP及びクラウドライセンスリセールが対前年同期比で大きく増加し、売上高増を牽引
- ・クラウドインテグレーションは、当期は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）がなかったことに加え、下期に想定していた大型案件を獲得できなかったことが影響し、対前年同期比で減少
- ・比較的利益率の高いクラウドインテグレーションが対前年同期比で減少したことにより、売上総利益率が低下
- ・スカイ365社の子会社化に伴い、販売費及び一般管理費が増加したこと等が影響し、営業利益が対前年同期比で減少した

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。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化を推進する週末マイグレーションサービスのリリース
- ・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（3Q累計）

売上高：**7,815**百万円
（前期同期比：14.9%増）

全体営業利益（3Q累計）

営業利益：**450**百万円
（前期同期比：18.7%減）

連結従業員数（3Q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
3Q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

3Q末：**849**アカウント
（前年同期：601アカウント）

ストック比率*1

3Q累計売上高：**76.8%**
（前年同期：67.9%）

*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）

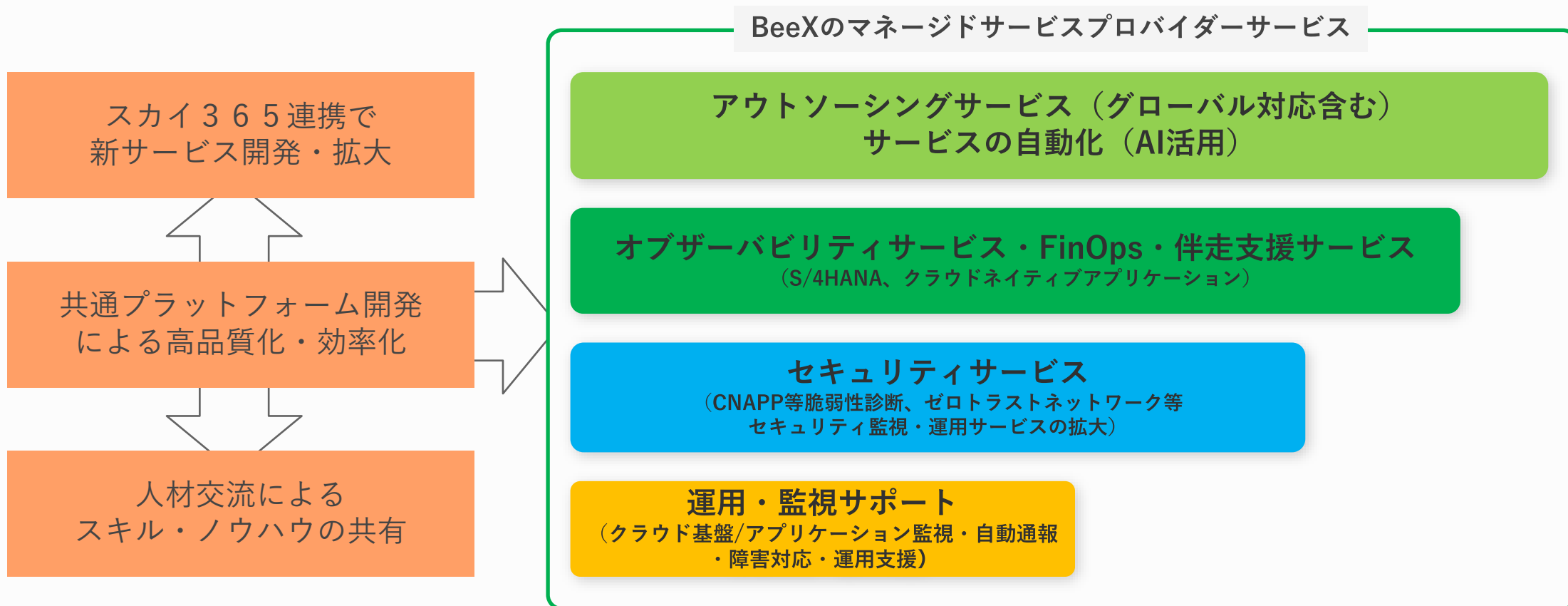
3Q末：**76.2%**
（前期末単体：73.9%）

03. トピックス

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第3四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略


MSP専業会社スカイ365との連携によりMSP事業拡大

- MSP専業会社スカイ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

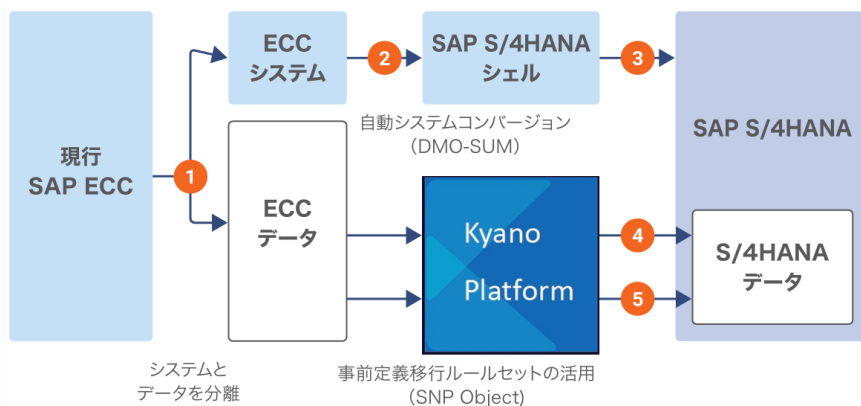
代表者：代表取締役社長 藤岡 真悟

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



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

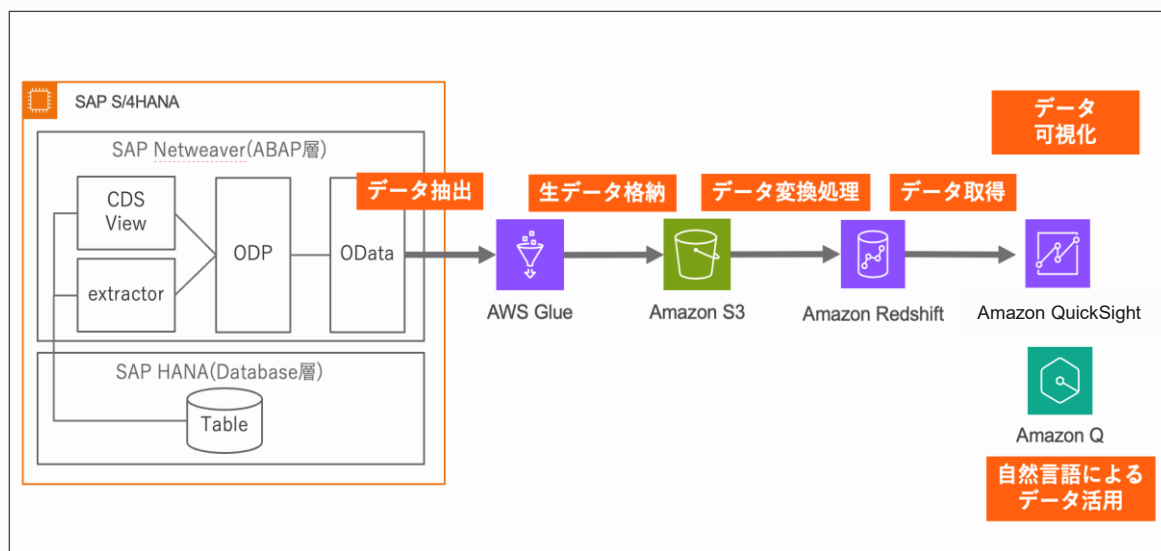
当社は、SNPグループの日本法人である株式会社SNP Japanとパートナーシップを締結し、
SNPの高度なデータ変換プラットフォーム
「Kyano プラットフォーム」を活用した「**BeeX Swifty Moving Service**」を発表しました。

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～



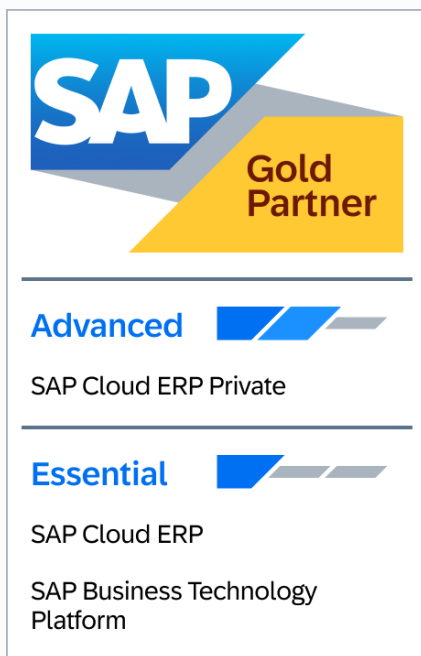
AWSを活用した、柔軟で拡張性の高いSAPデータ抽出・分析ソリューションの提供を開始しました。

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。

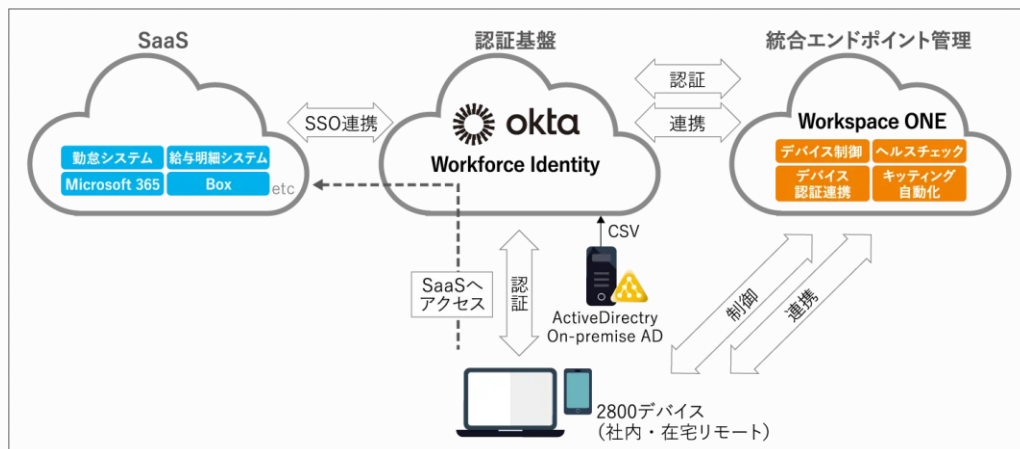
代表導入事例 Okta導入事例

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」

株式会社マンダム様

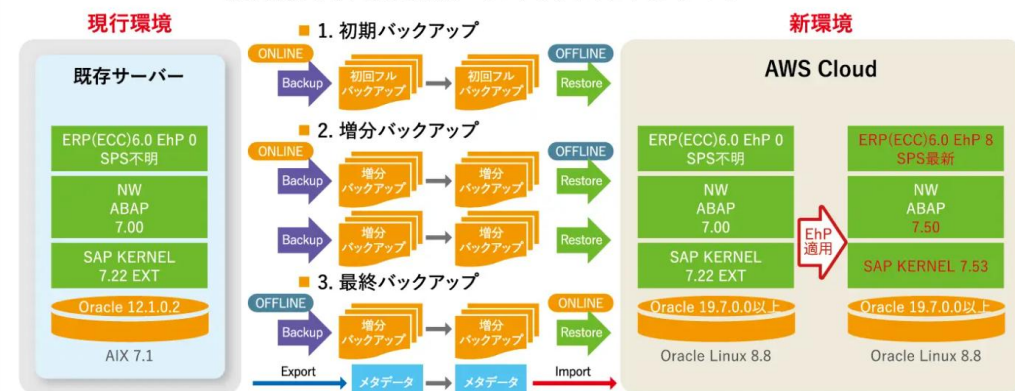
MSP (Managed Service Provider) 事例

「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」

Oracle XTTSによる移行概要図

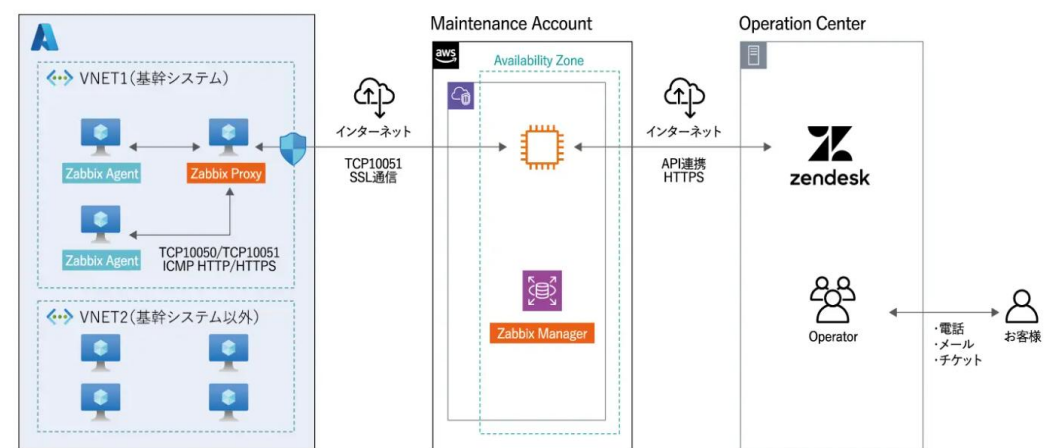
移行のポイント

- ・エンディアンの変換を実行しつつ移行先環境へデータをリストア(RMANを使用)
- ・現行環境の停止は「3.最終バックアップ」のタイミングのみ



株式会社マンダム様

BeeX監視基盤環境



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

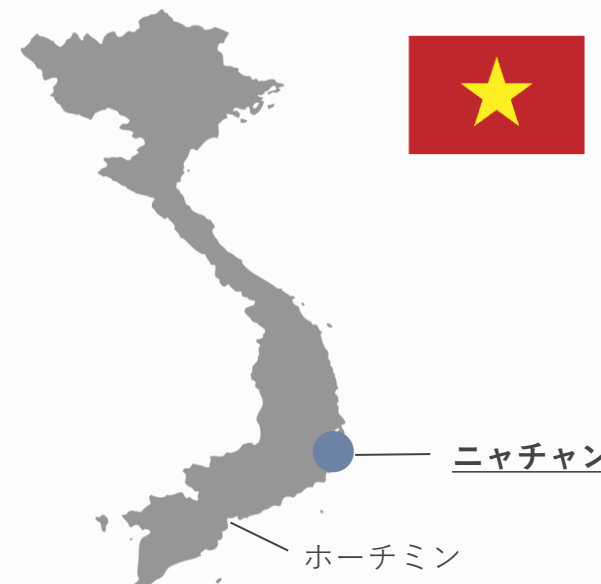
BeeXグループの株式会社スカイ365、 ベトナム・ニャチャンに海外MSP拠点を開設

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。

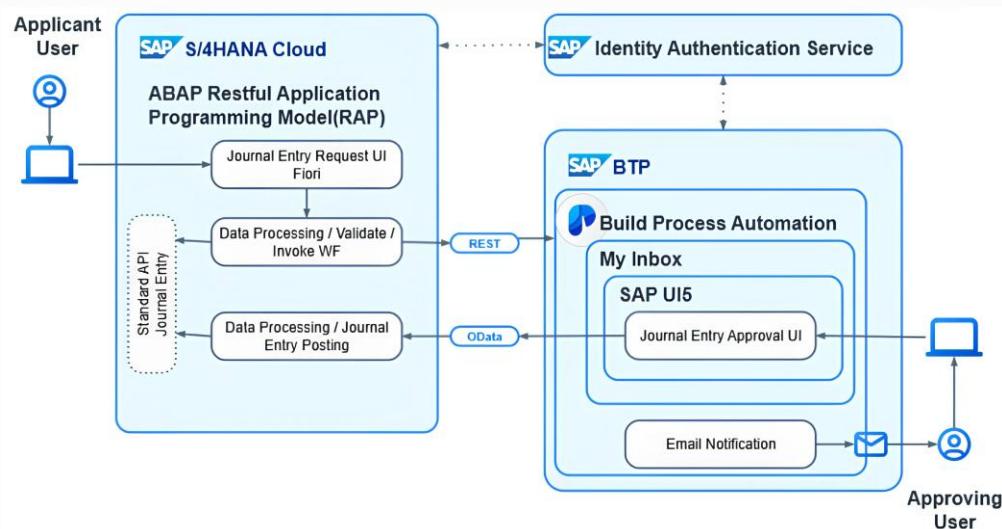
- ・ BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）業務の専門性強化
- ・ AI活用による運用保守（AIOps）取り組み加速
- ・ グローバル対応体制の拡充



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 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。

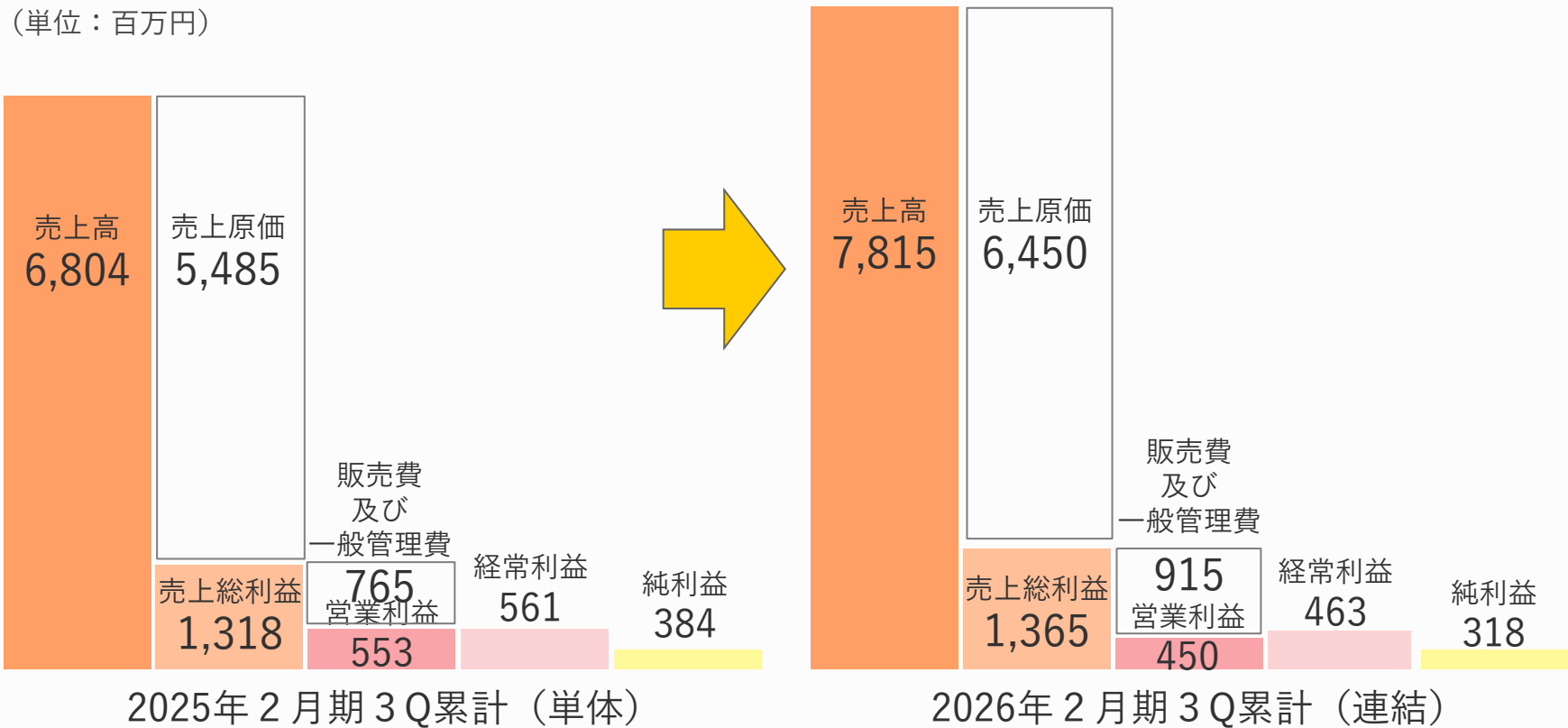
04. 第3四半期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第3四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

業績サマリ 前年同期比較

売上高は3Q累計期間としては過去最高を更新。一方、営業利益は減少

(単位：百万円)



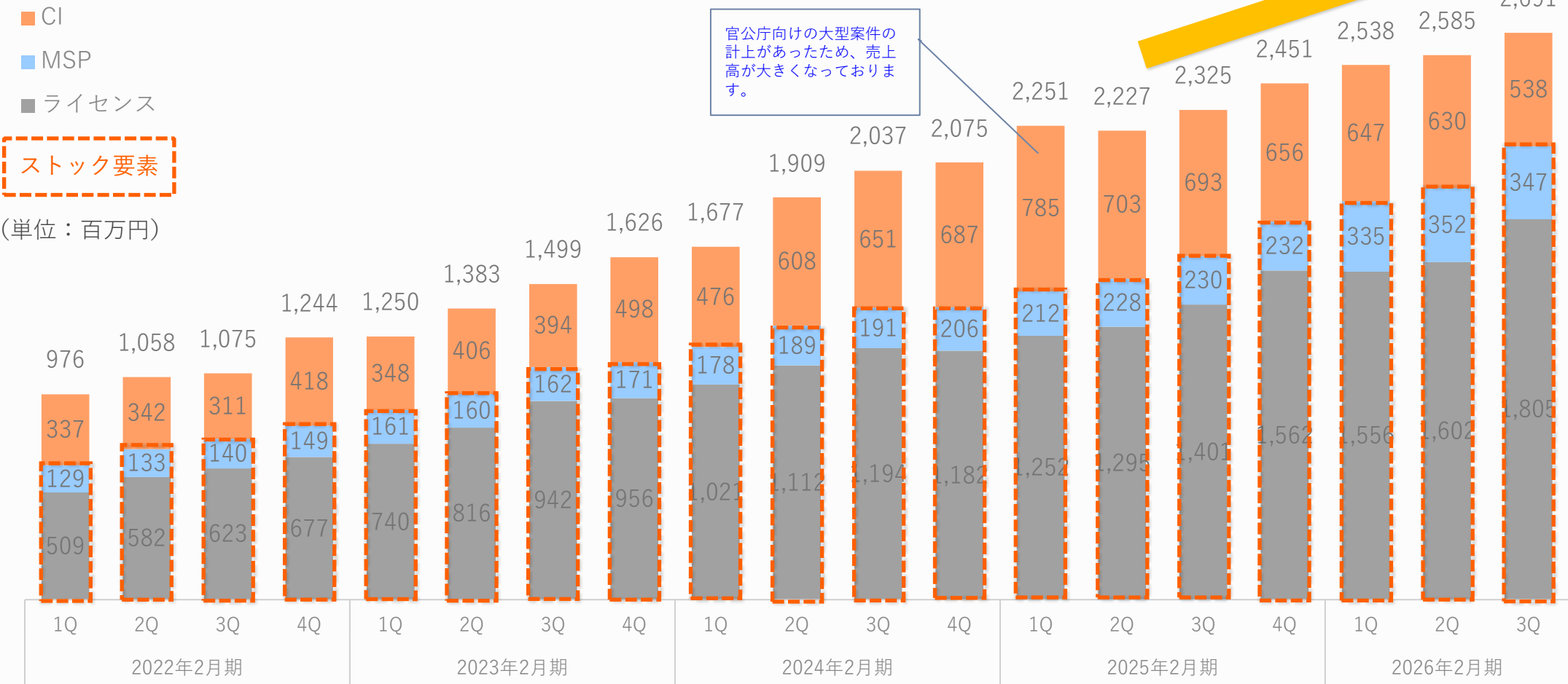
売上高	:	+ 14.9%
売上総利益	:	+ 3.5%
営業利益	:	△ 18.7%
経常利益	:	△ 17.6%
純利益	:	△ 17.1%
(全て前年同期比)		

(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。

サービス別売上高

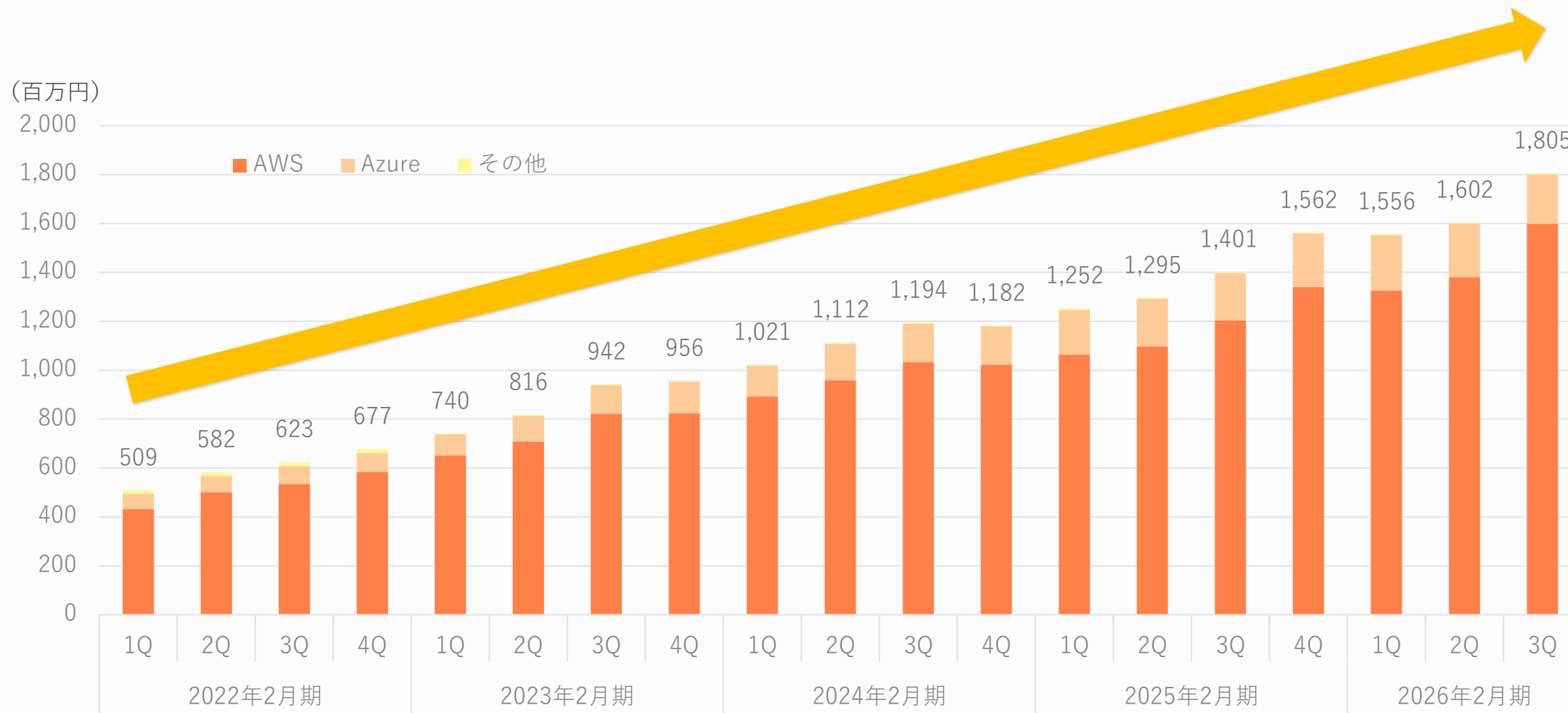
クラウドライセンスリセールが順調に拡大

Y on Y +365



(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。

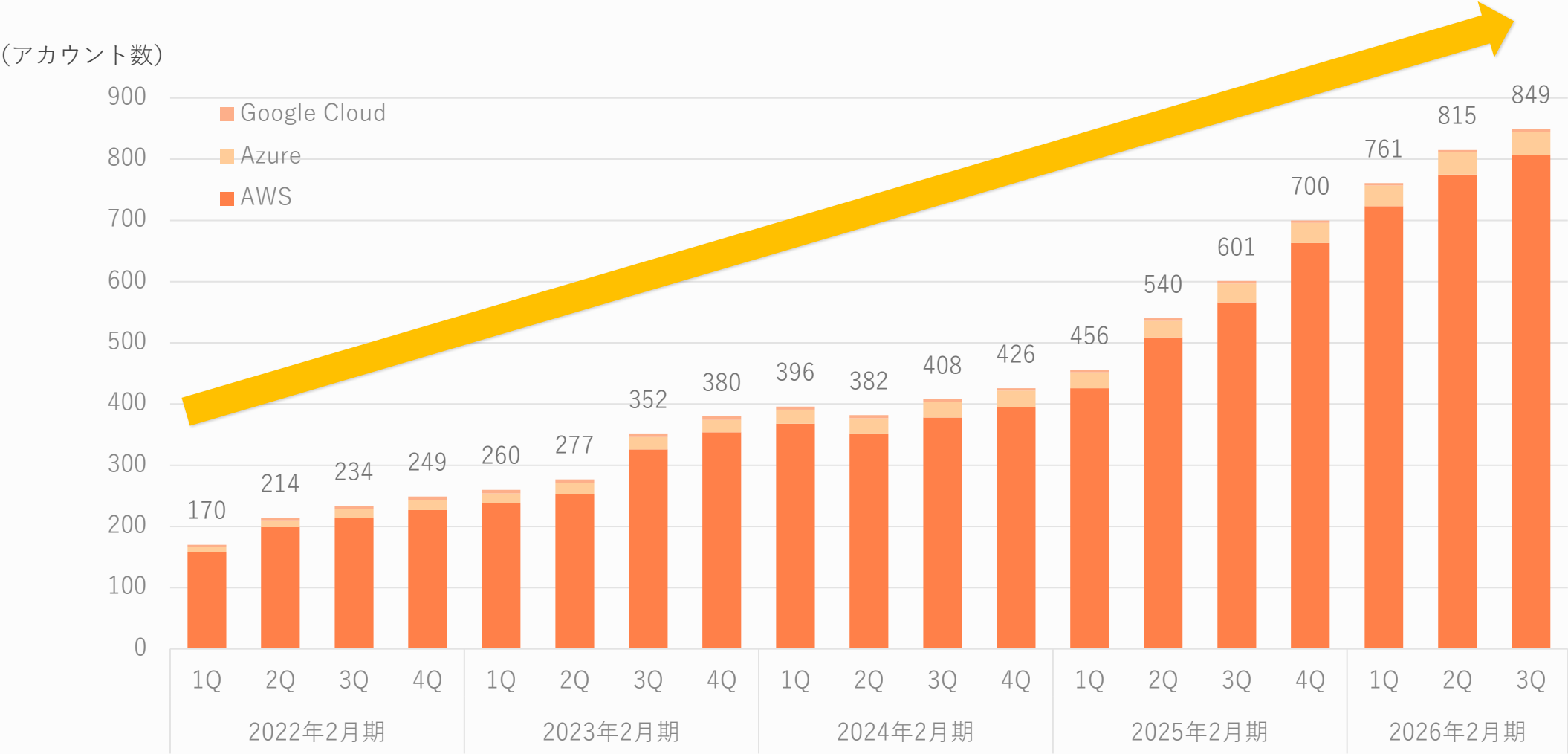
クラウドライセンスリセール売上の推移



(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。

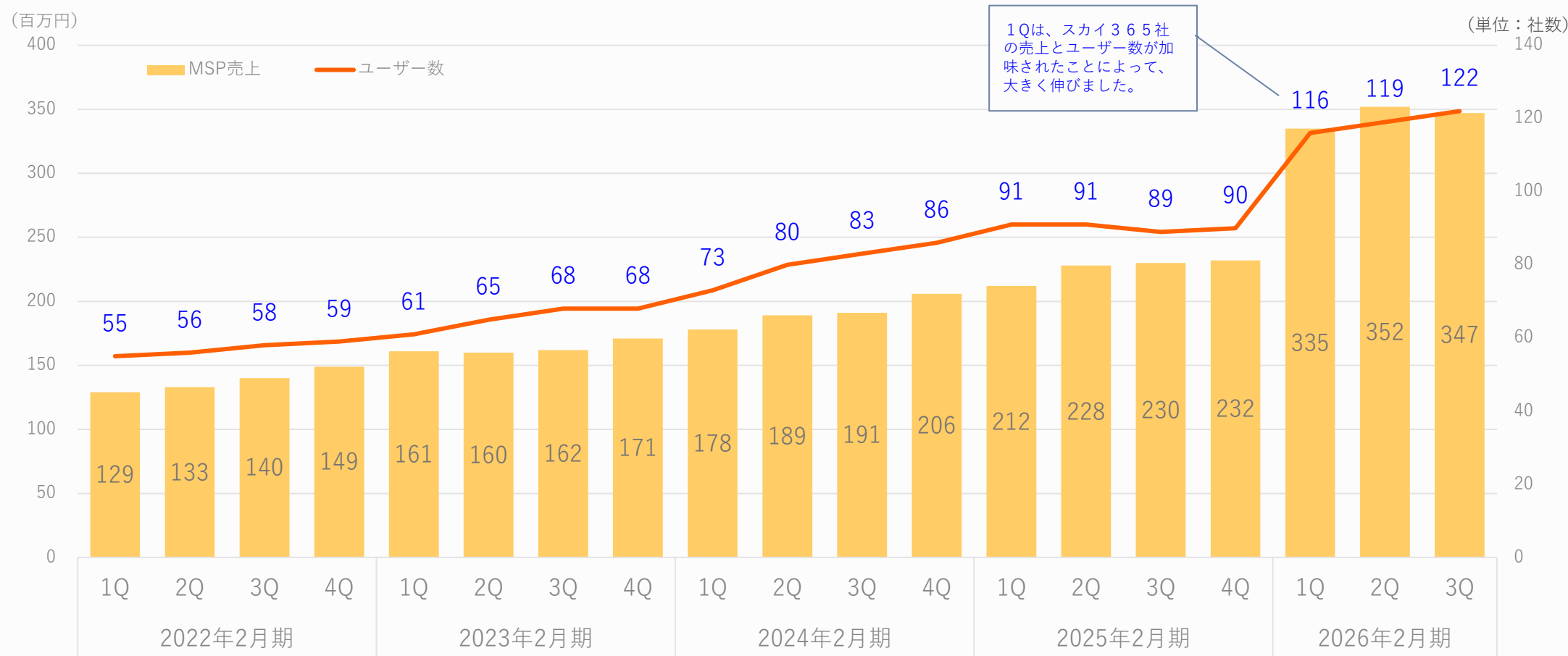
クラウドライセンスリセールビジネスアカウント数推移



(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。

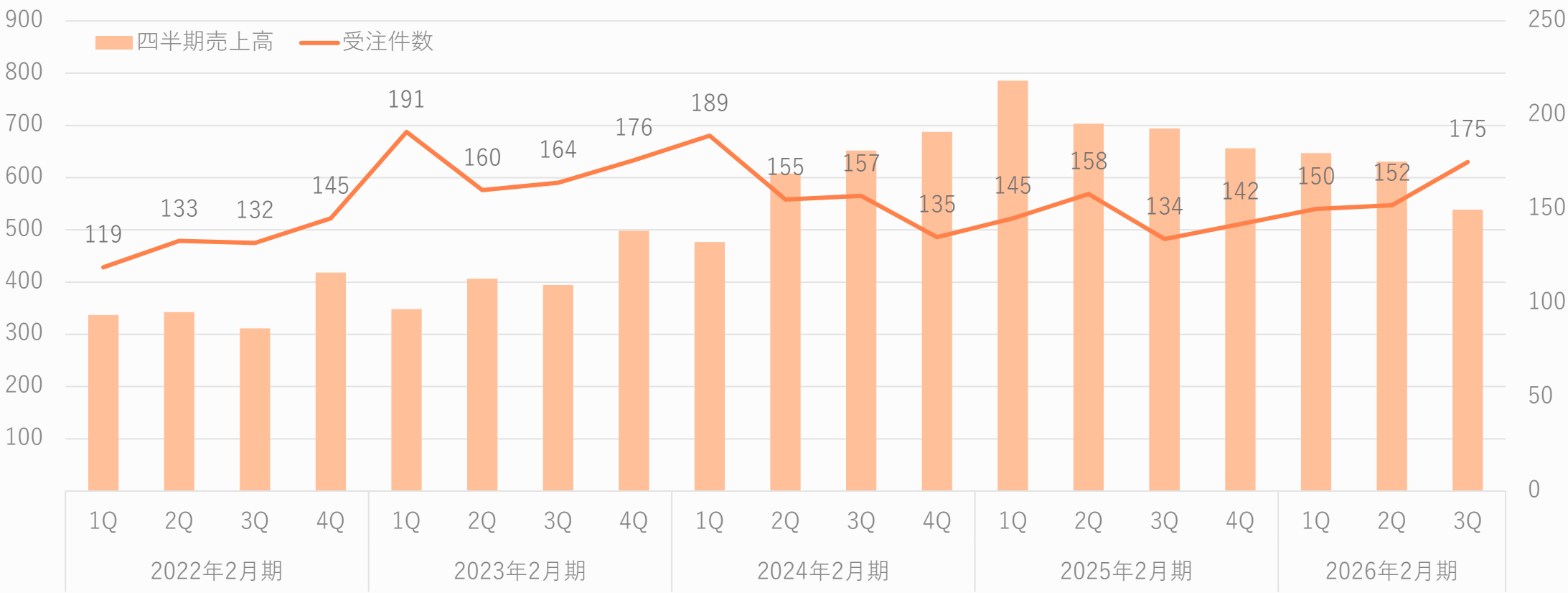
(注) 2026年2月期1Qから連結ベースとなっております。

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）がなかったこと、並びに下期に想定していた大型案件の獲得ができなかったことが影響し、中小規模案件でリカバリーを図るも売上高は減少。

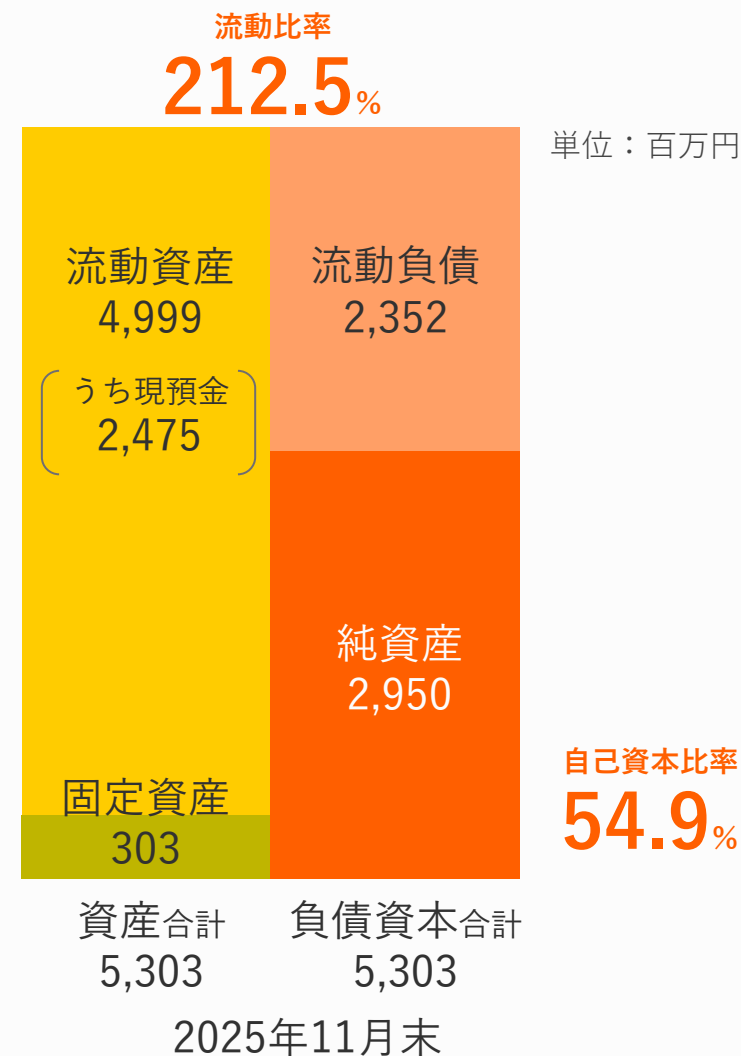
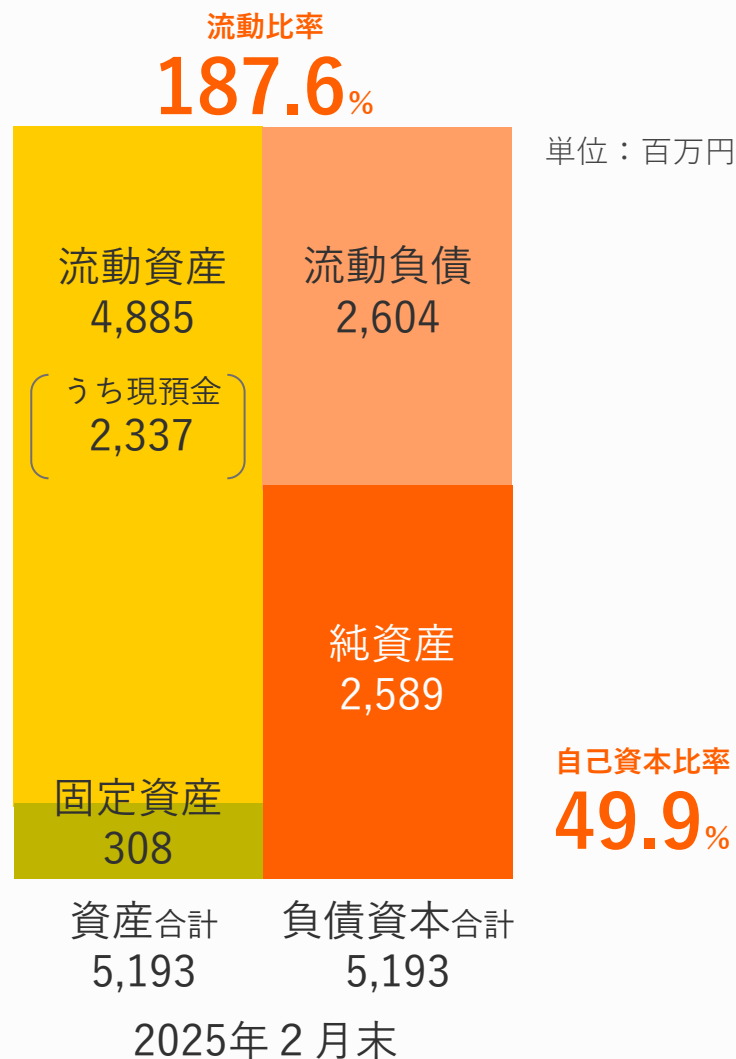
(単位：百万円)

(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。
(注) 2026年2月期4Q以降は、大型案件の獲得も予定しており、売上は改善する見通し。

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。

(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. 29

05. 業績予想

- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第3四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

2026年2月期 連結業績予想（当初予想から変更なし）

2026年2月期より連結業績予想に移行しております。参考値として前期の単体実績と比較しております。（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	—

2026年2月期 連結業績予想 進捗状況

(単位：百万円)

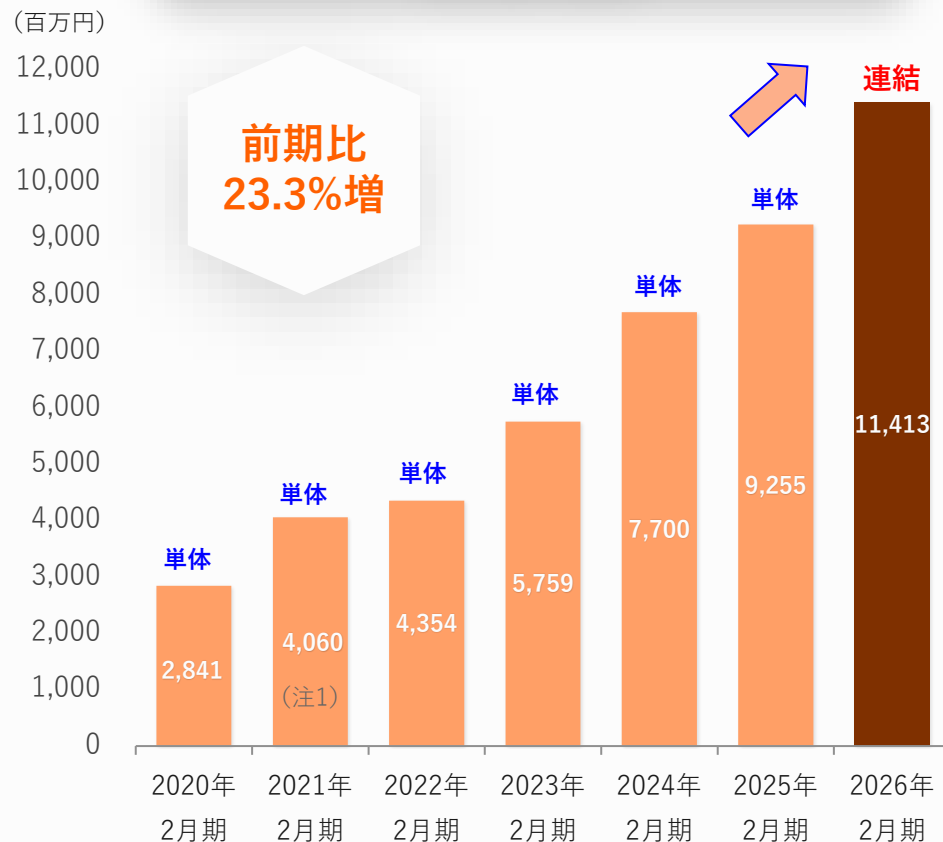
科目	2025年2月期 3Q実績単体	2026年2月期 3Q実績連結	前年同期比	2026年2月期 業績予想	進捗率
売上高	6,804	7,815	14.9%	11,413	68.5%
クラウドインテグレーション	2,183	1,816	△16.8%	3,120	58.2%
MSP	671	1,034	54.0%	1,458	71.0%
クラウドライセンスリセール	3,949	4,964	25.7%	6,833	72.6%
売上総利益	1,318	1,365	3.5%	2,075	65.8%
売上総利益率	19.4%	17.5%	△1.9pt	18.2%	—
営業利益	553	450	△18.7%	739	60.8%
営業利益率	8.1%	5.8%	△2.3pt	6.5%	—
経常利益	561	463	△17.6%	748	61.9%
経常利益率	8.3%	5.9%	△2.4pt	6.6%	—
当期純利益	384	318	△17.1%	552	57.6%
当期純利益率	5.6%	4.1%	△1.5pt	4.8%	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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。

2026年2月期（4Q） 主なポイント－売上－

クラウドインテグレーション

- ・ 中小規模の案件獲得によるリカバリーをしていくと共に、SAP関連の大型案件を獲得
- ・ 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との連携強化中、「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が機能しており、新規ライセンスリセール売上の獲得を実現する
- ・ プリセールス体制も本格始動し、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

2026年2月期（4Q） 主なポイント－費用－

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継続して投資予定

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

人的資本への投資（採用・育成）

- ・引き続き、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予定）
- ・再来年度の新卒採用に向けた準備を開始予定

06. 成長戦略

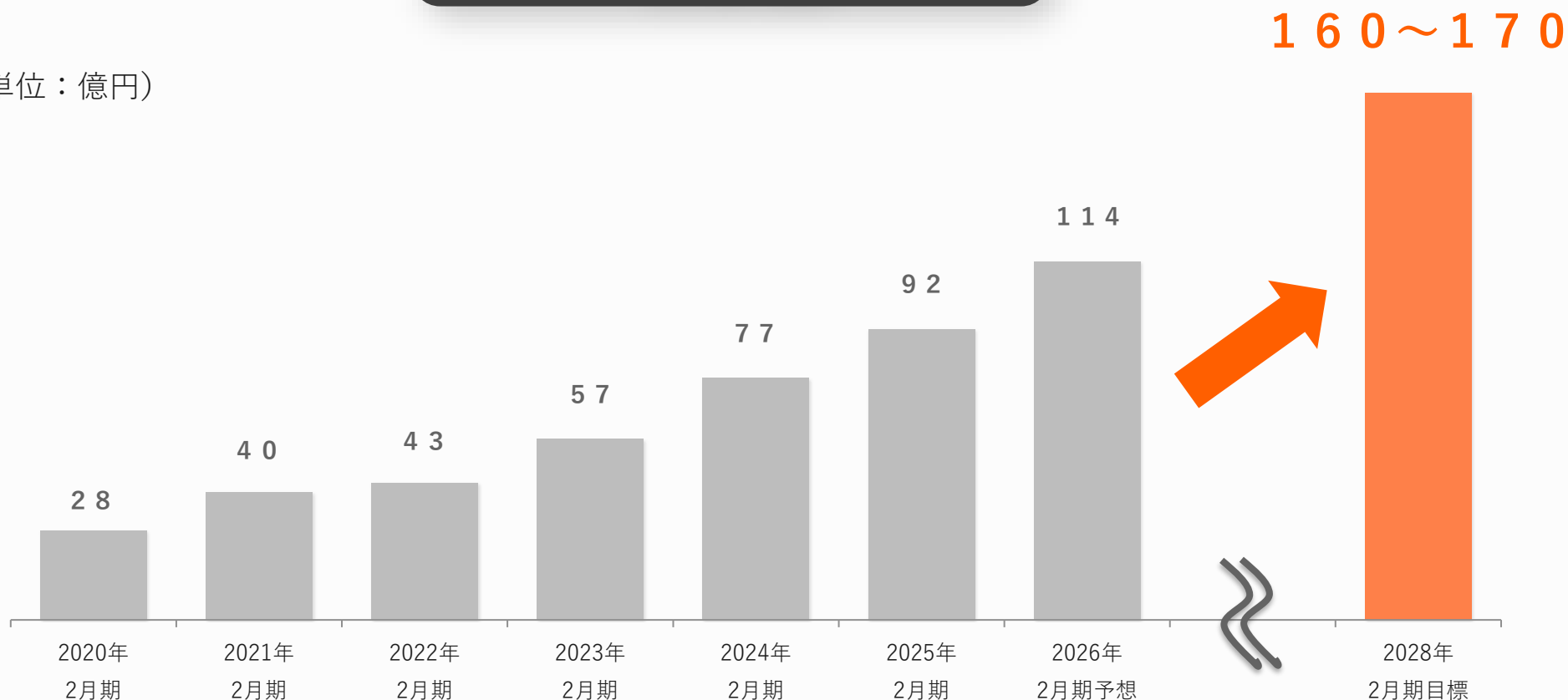
- 01. 事業概要
- 02. 第3四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第3四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

中期経営計画の売上高目標

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月期の目標数値には、M&Aの影響は含んでおりません。

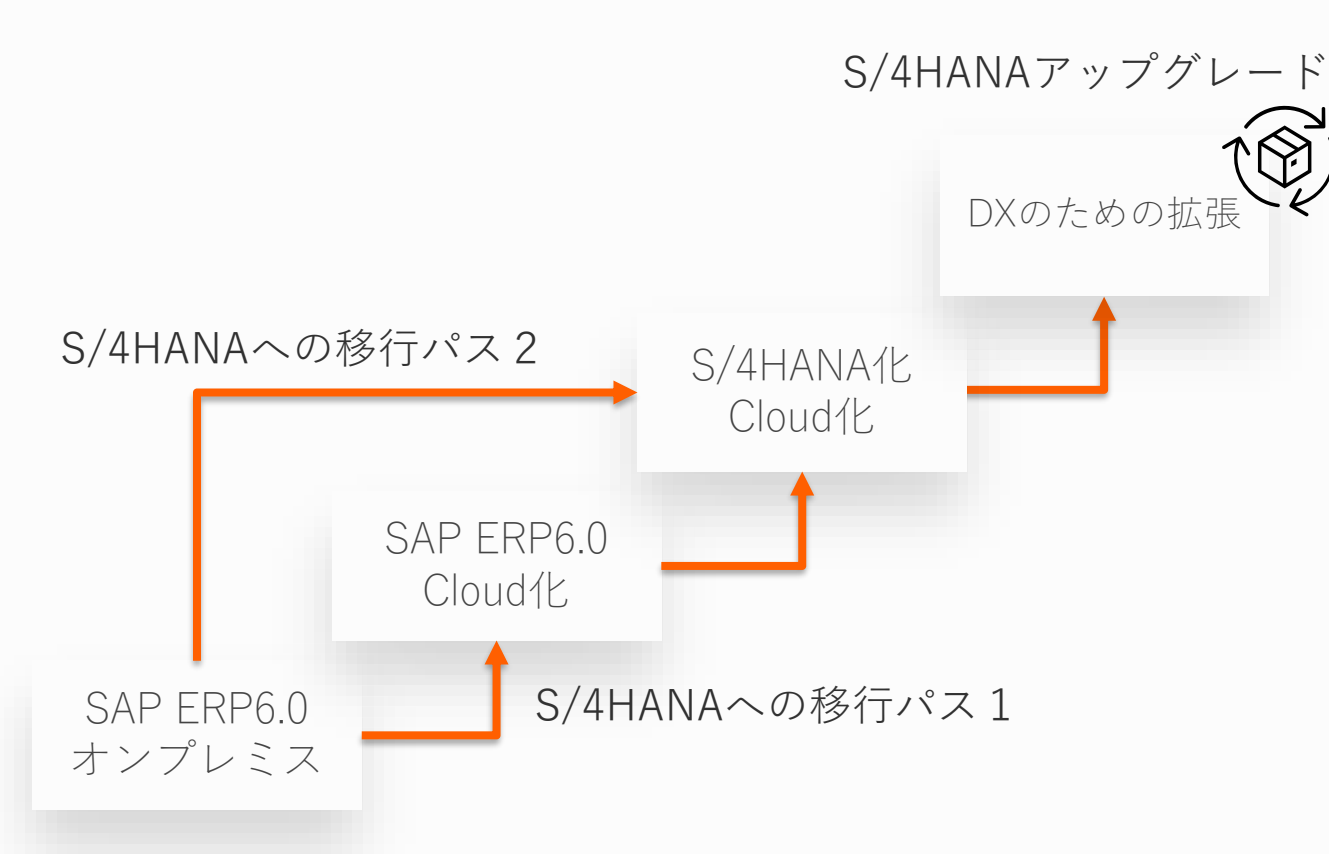
成長戦略①

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



- 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。
- 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。

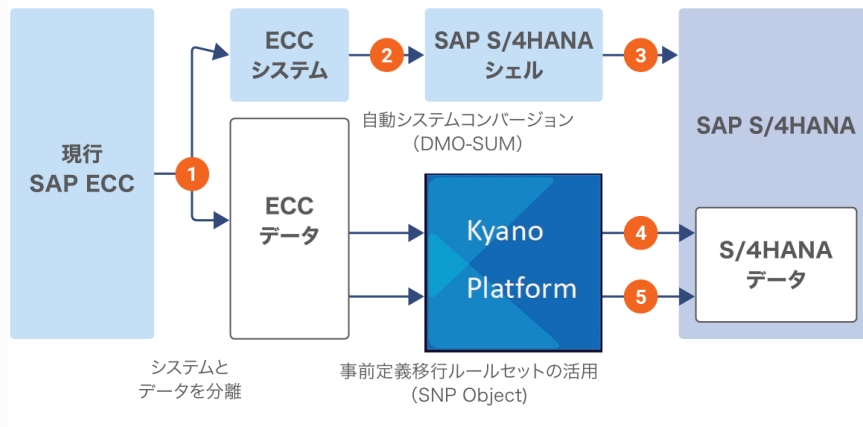
S/4HANA化のための2つのアプローチ

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

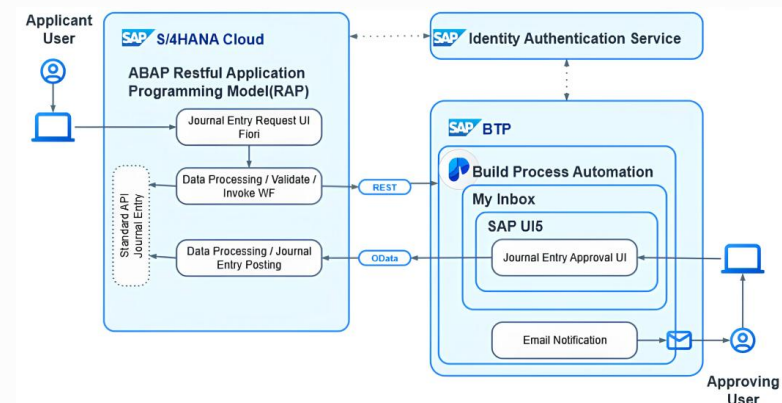
既存のオンプレミス環境からクラウド上のSAP
S/4HANAへの移行を、構想策定から実行まで
ワンストップで支援



グリーンフィールド

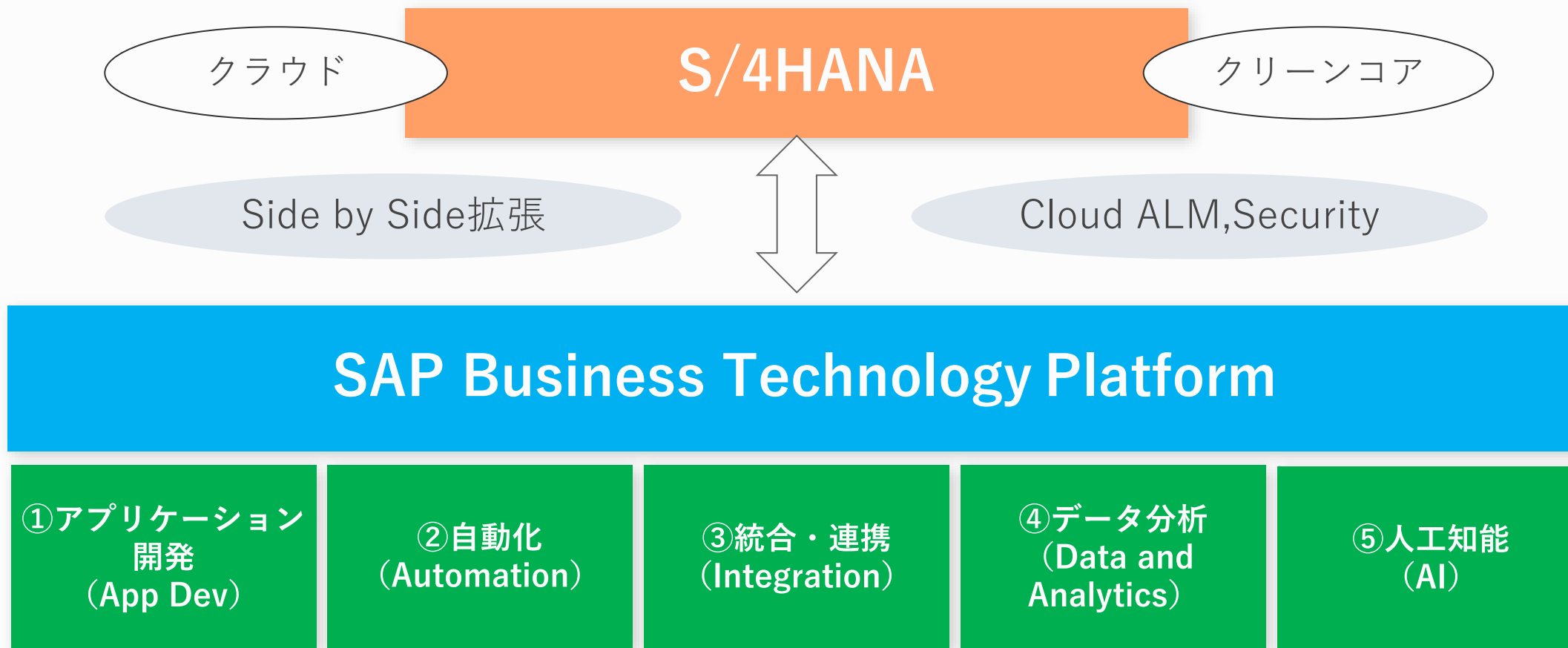
SAP S/4HANA Cloud Public Editionの導入推進

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



DXのための拡張 —Side by Side拡張—

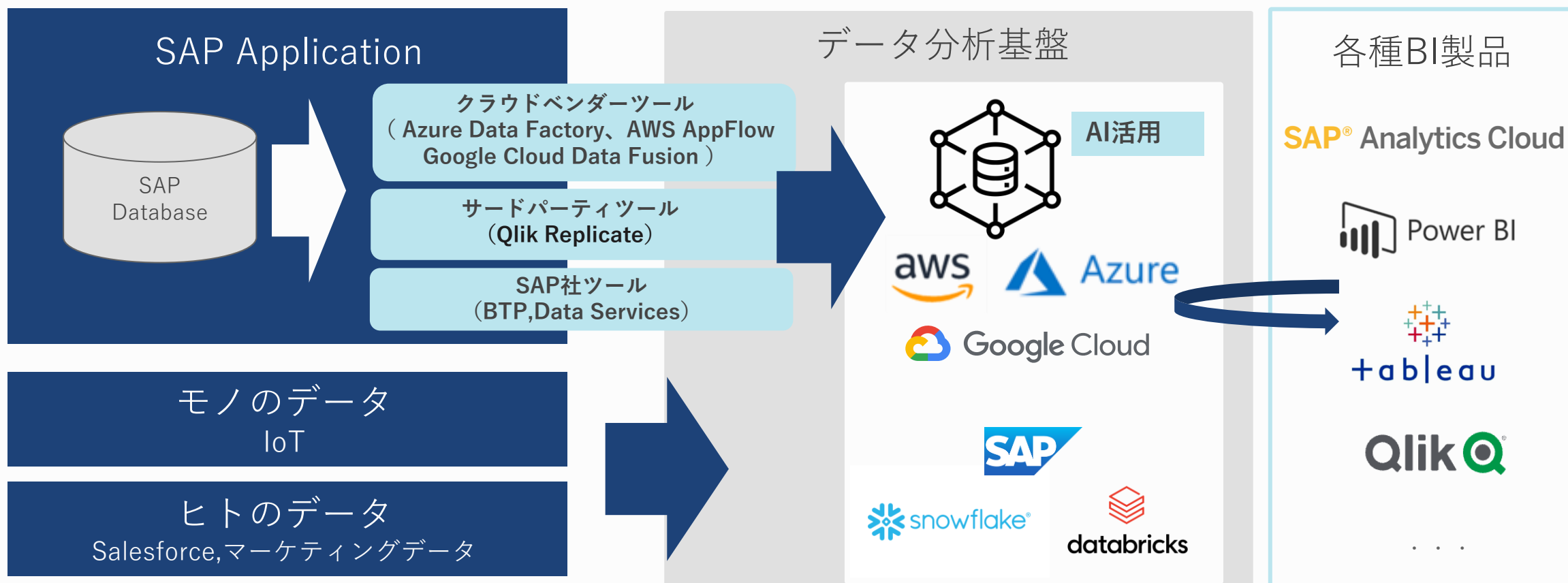
S/4HANAはアップグレードや柔軟性のためアドオン開発などを最小化する「クリーンコア化」することが求められる
Side by Side拡張によるアプリケーション開発・自動化・連携・データ分析・AI活用など継続的に提供し、
顧客のDX推進を継続的に支援



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

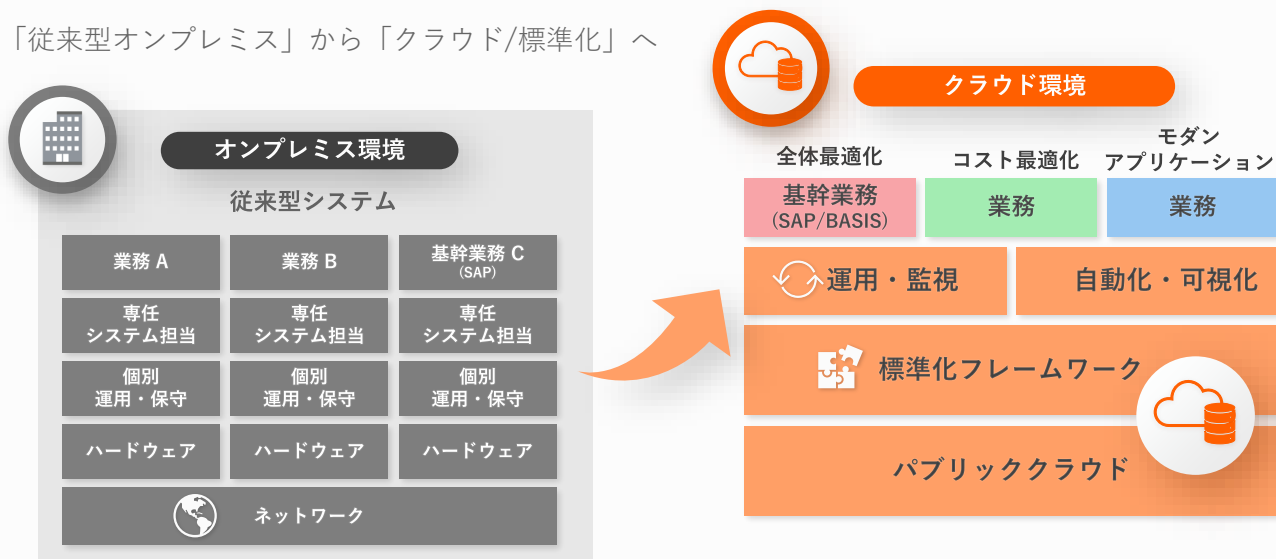


お客様の基幹システムクラウド移行支援

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

BeeXPlus

成長戦略②

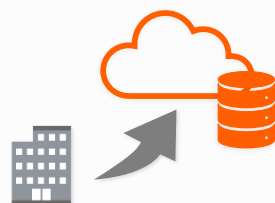
デジタルトランスフォーメーション

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



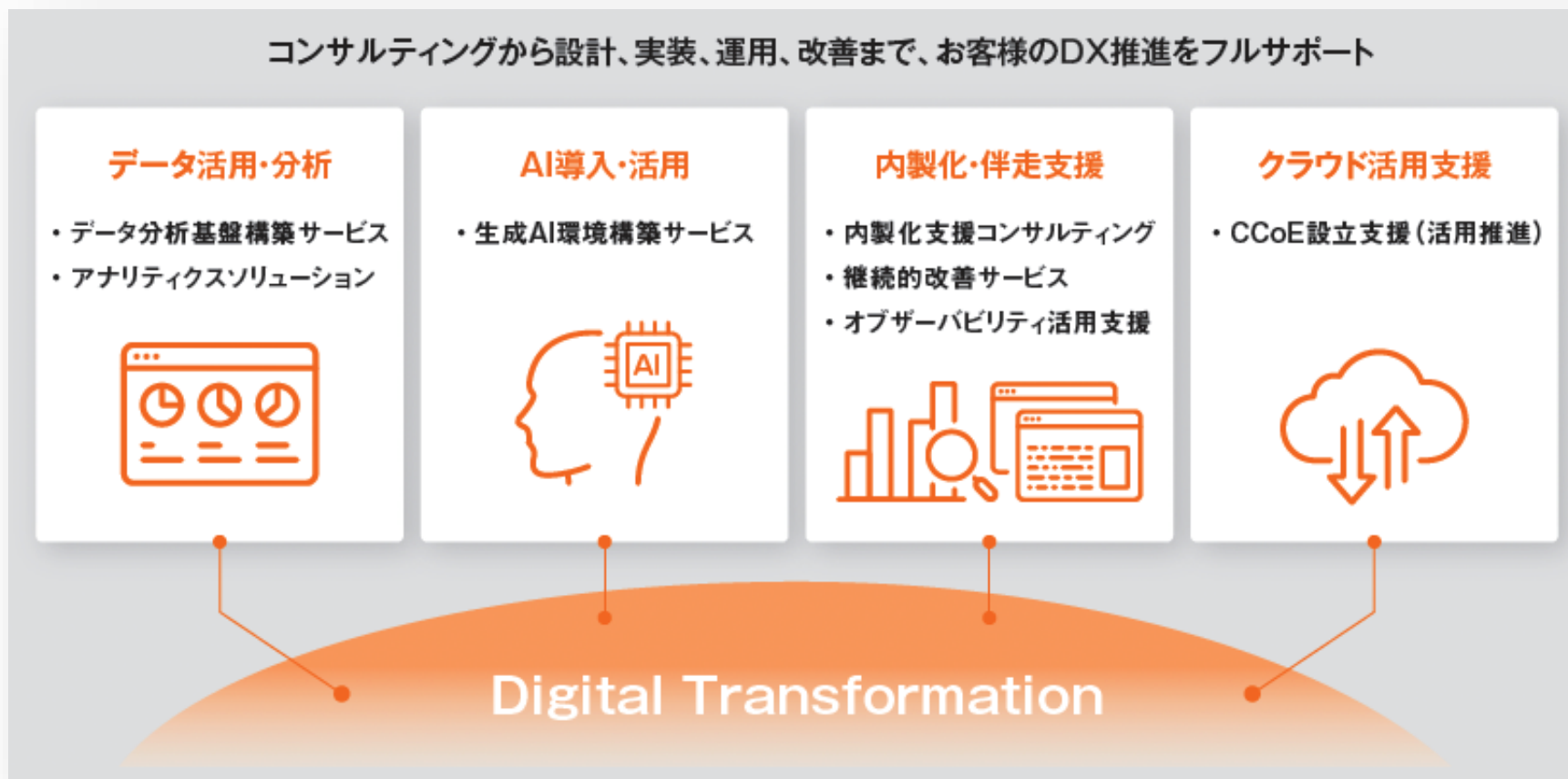
デジタル化推進

- 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



AIの利活用の推進

弊社の社内業務にAI活用を推進、顧客のAI利活用の支援を並行して推進

AI利活用推進による顧客の価値創造の支援し、クラウドインテグレーション、ライセンスリセールの売上増を推進するとともに、社内業務・開発業務・運用業務へAI活用を推進して利益率向上を実現する

予測AI

情報の整理・分析
(可視化、分類、予測、認識など)

生成AI

新たなコンテンツを創作
(文章や画像、音楽、プログラムなど)

顧客の価値創造の支援（売上向上）

Step 1
生成AIの利用体感
ユースケースに対応した生成AIテンプレートの提供

Step 2
データ+AIを活用したデータ駆動経営への移行
データ分析基盤構築、MCP構築など伴走型で支援

Step 3
エージェントAIによる
プロセスオートメーション・ビジネスプロセス改革

生産性向上などの活用（利益率向上）

Step1
社内業務への生成AI活用

Step2
開発業務への生成AI活用

Step3
AIOpsなどMSP業務へのAI活用

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

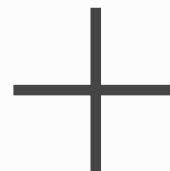


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

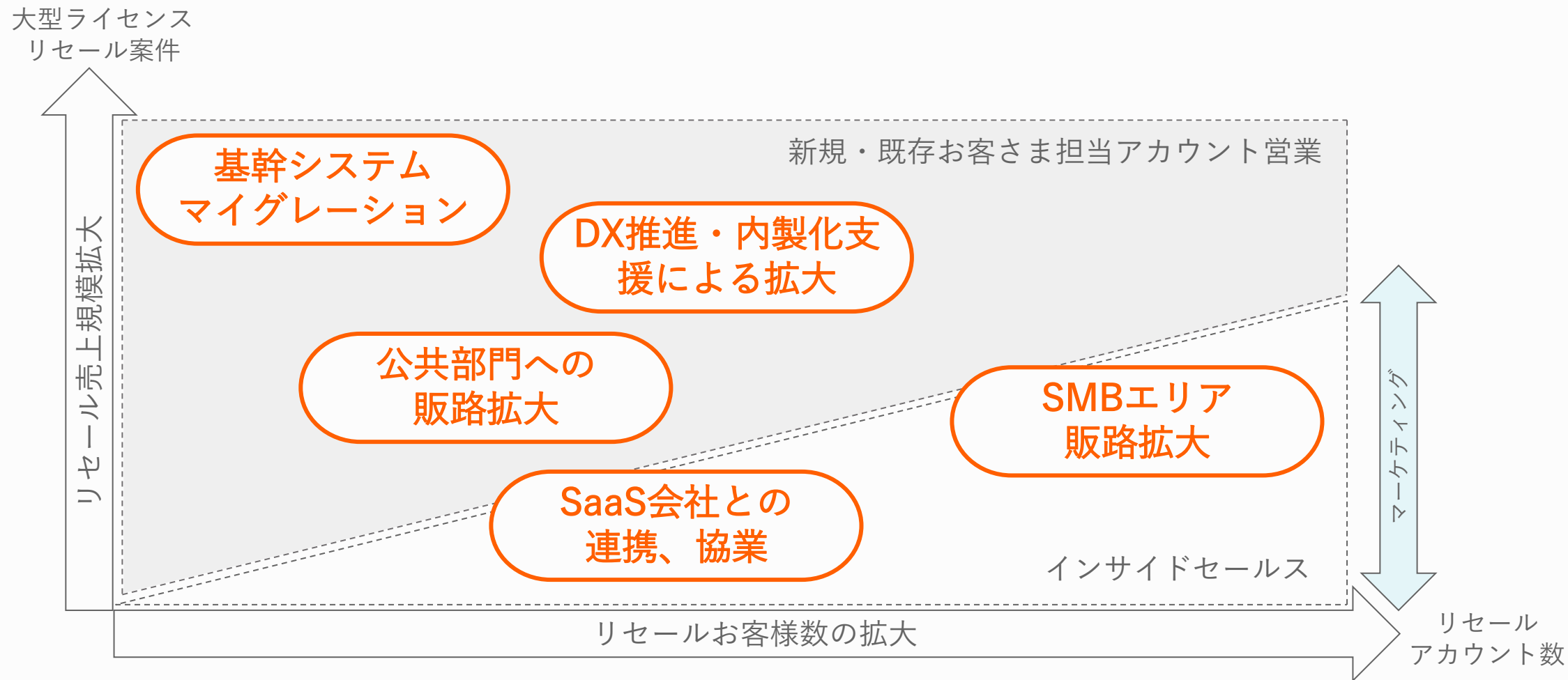
セキュリティサービス
(Endpoint、WAF、CNAPP、
ゼロトラストネットワーク等)

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

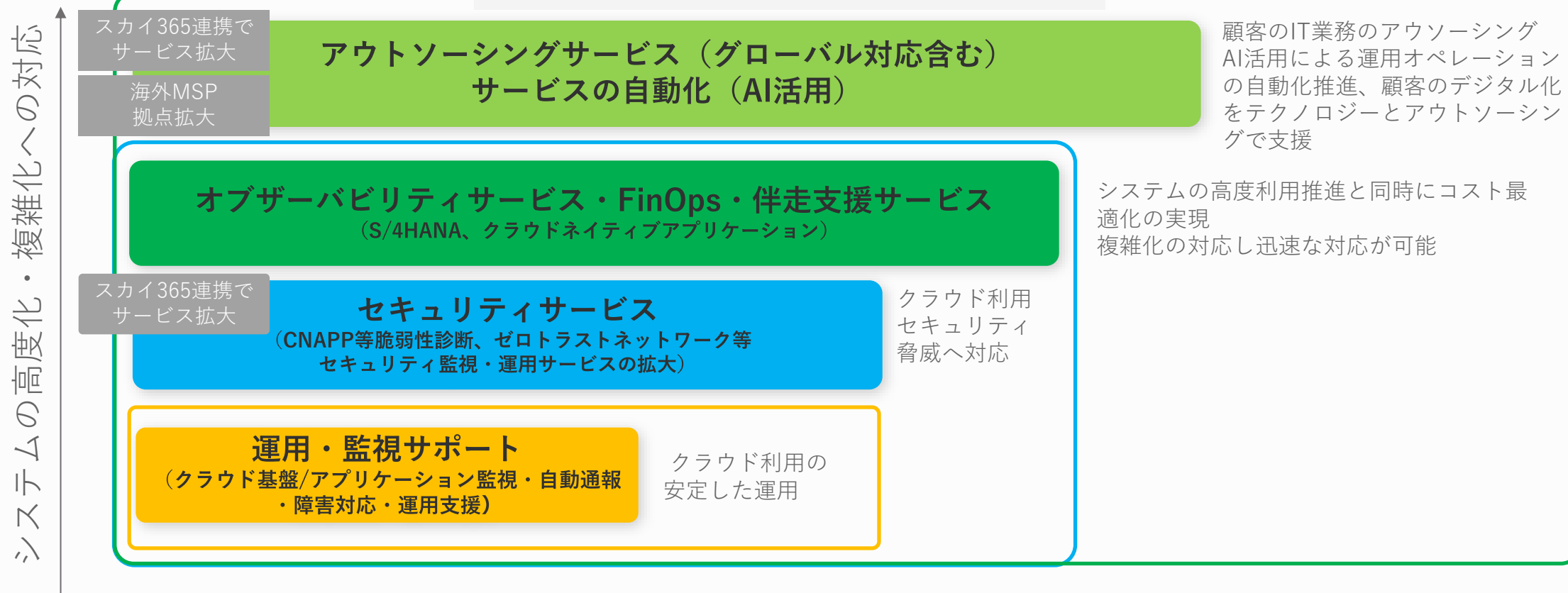
アカウント営業による大型ライセンスリセール案件獲得、インサイドセールスによるSMBエリア販路拡大を実現



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拠点拡大など海外対応を強化し、企業がDXを推進するための4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

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



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