



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

株式会社BeeX 会社紹介

株式会社 BeeX (東証グロース : 4270)

2026年5月30日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 業績予想/決算概要
- 03. 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

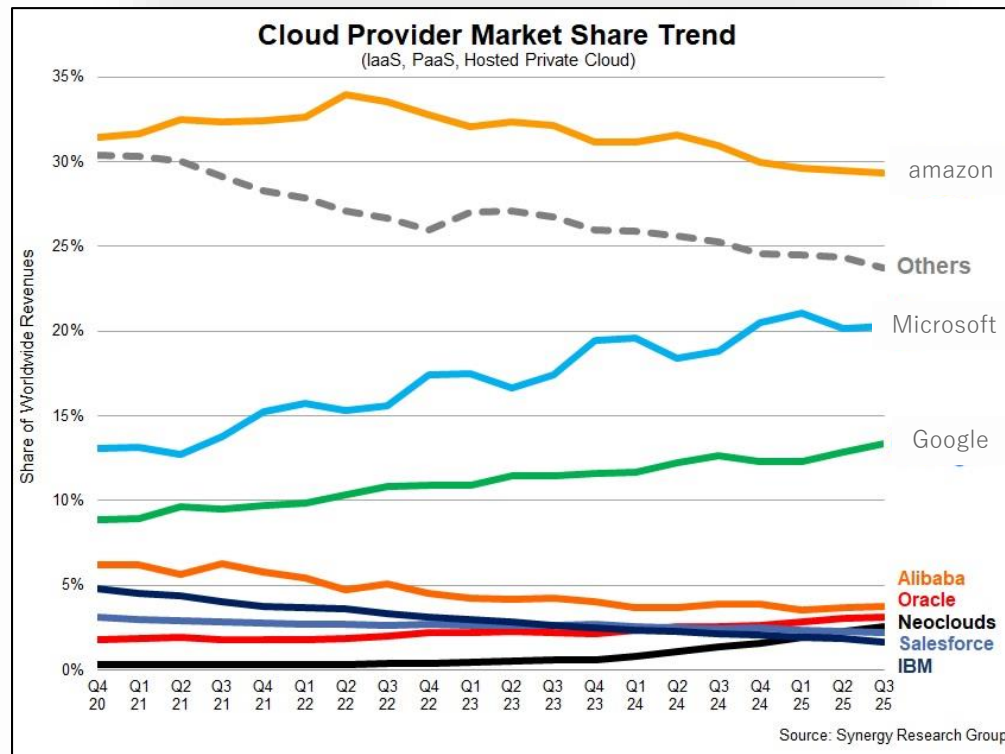
IaaSのメリットは、業務システムに必要なサーバーが直ぐに利用できる等

BeeXの
ビジネス
提供領域

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。

AWS、Microsoft、Googleとともにクラウド市場が安定して成長している

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

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**

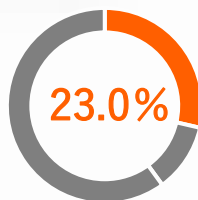
SAP Cloud ERP Private
コンピテンシーAdvanced
SAP Cloud ERP
コンピテンシー Essential
SAP Business Technology
Platformコンピテンシー
Essential

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

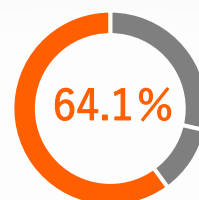


26年2月期通期の
売上割合



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

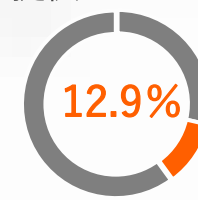


26年2月期通期の
売上割合



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

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）

AGC株式会社様



Amazon Web Services

HOYA株式会社様



Amazon Web Services

日本ペイント ホールディングス様



Amazon Web Services

株式会社コーセー様



Amazon Web Services

YKK株式会社様



Amazon Web Services

早稲田大学様



Microsoft Azure

出光興産様



Microsoft Azure

フォスター電機株式会社様



Google Cloud Platform

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)

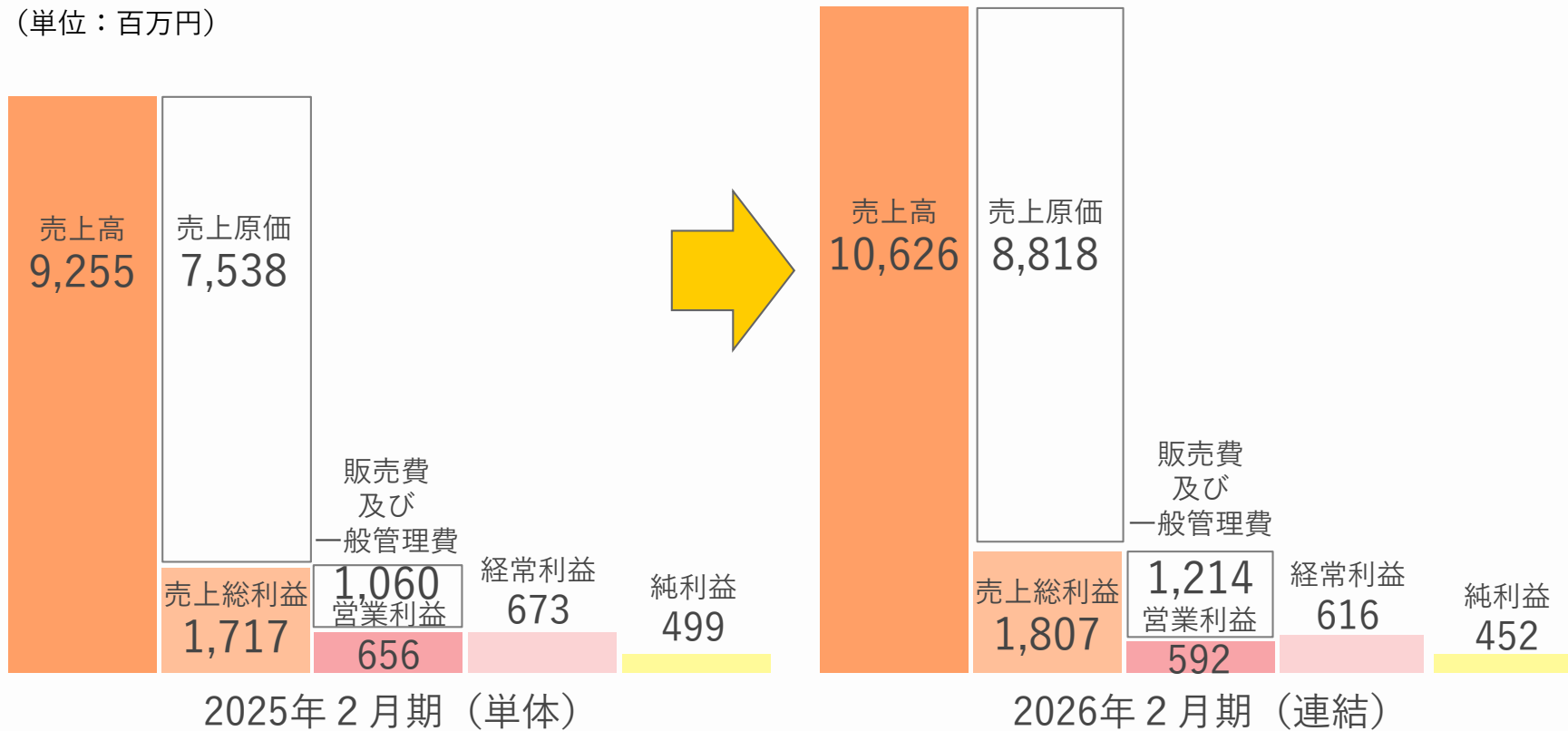
02. 業績実績・予想

- 01. 事業概要
- 02. 業績実績・予想
- 03. 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)

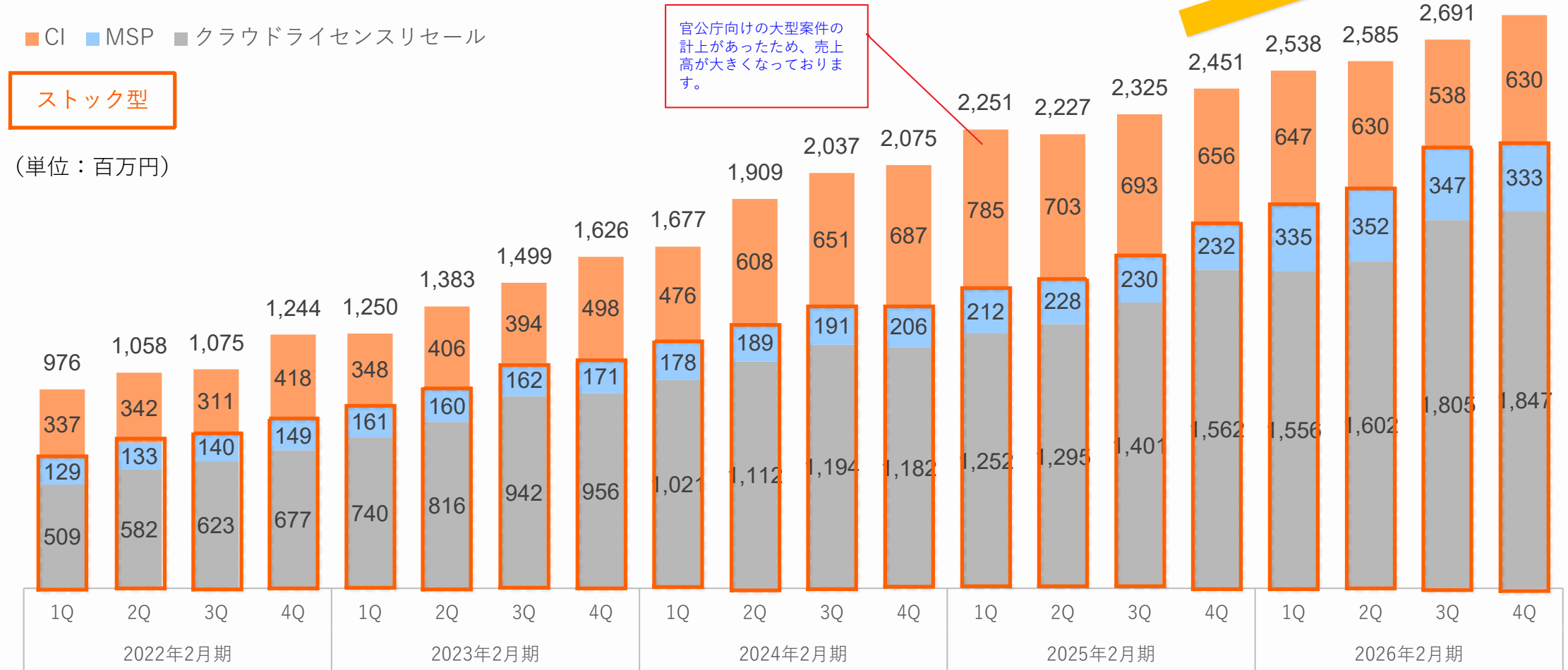
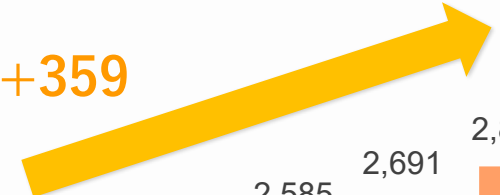
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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。

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



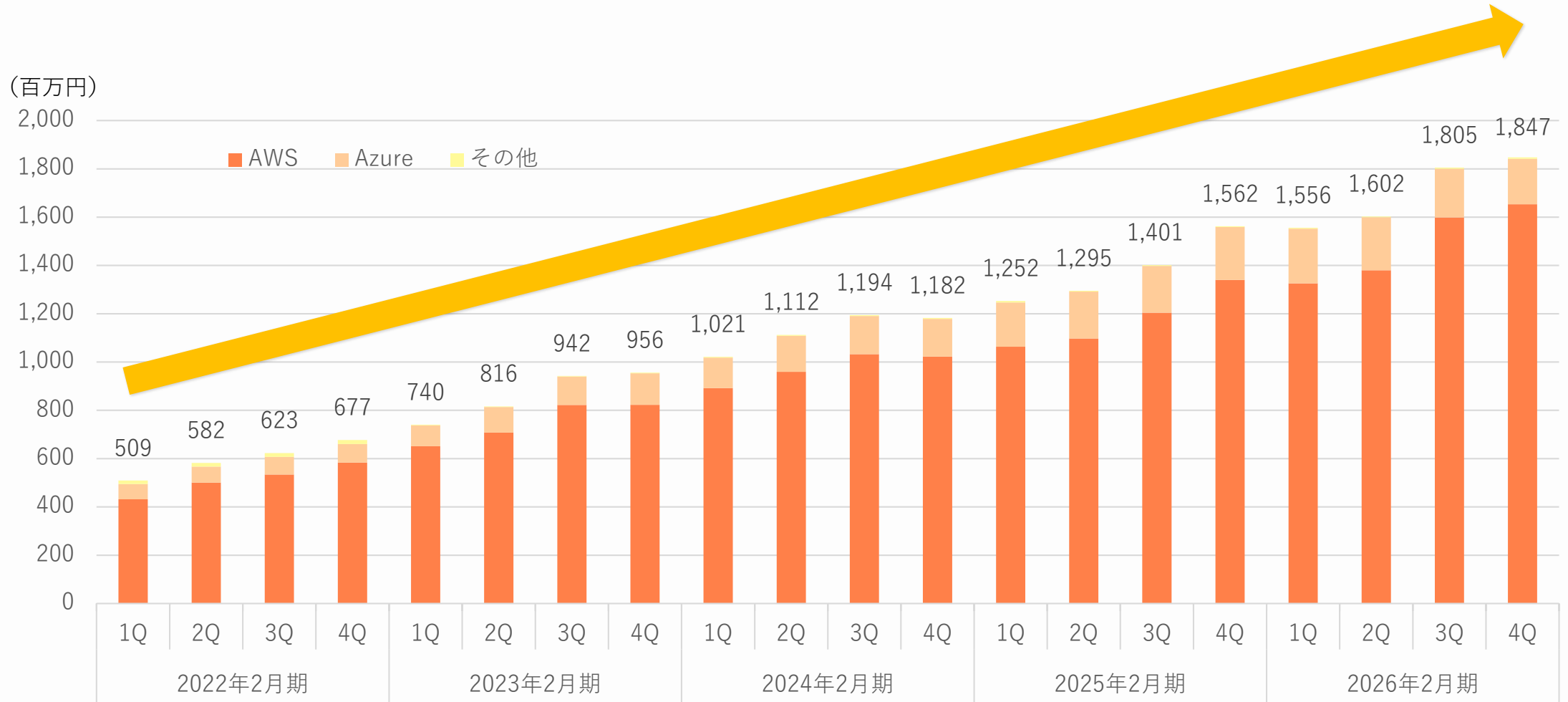
官公庁向けの大型案件の計上があったため、売上高が大きくなっております。

(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。

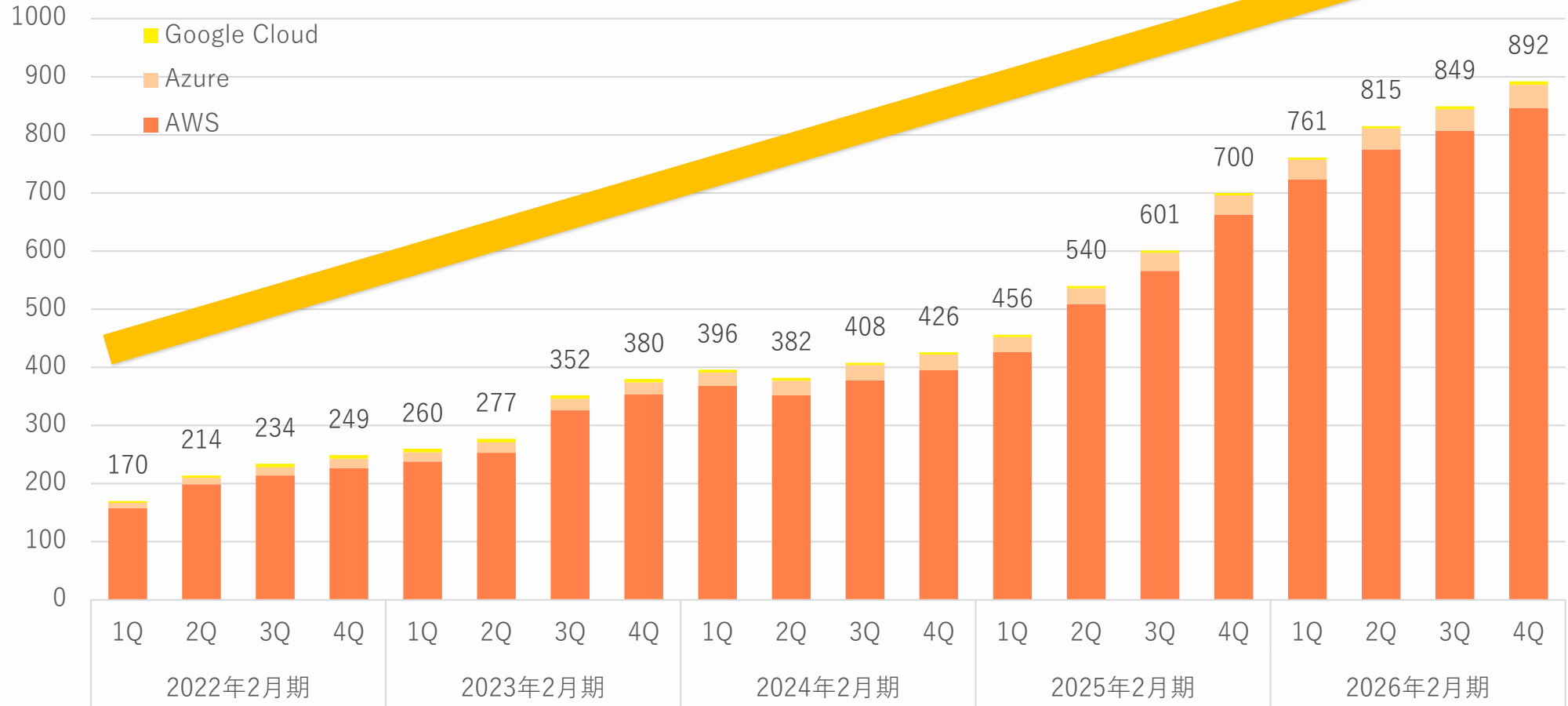
クラウドライセンスリセール売上の推移



(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

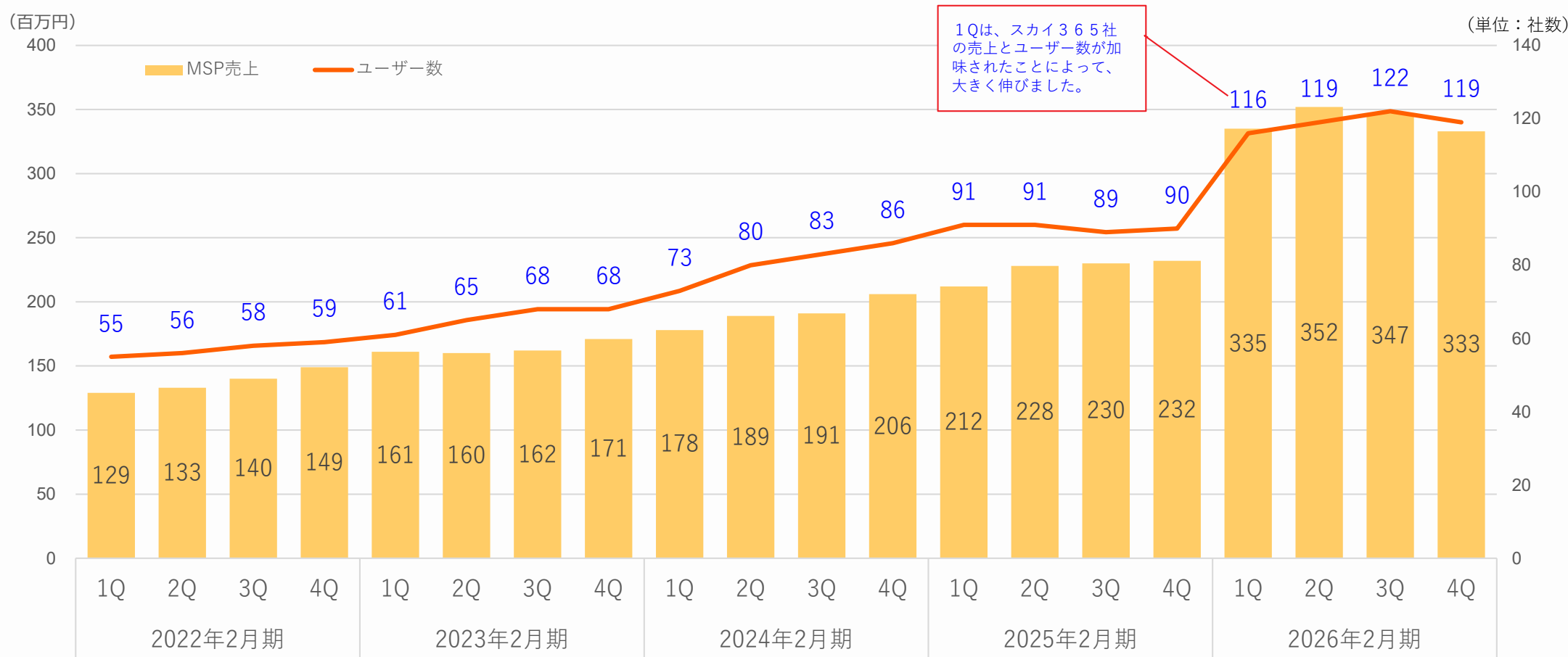
(アカウント数)



(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



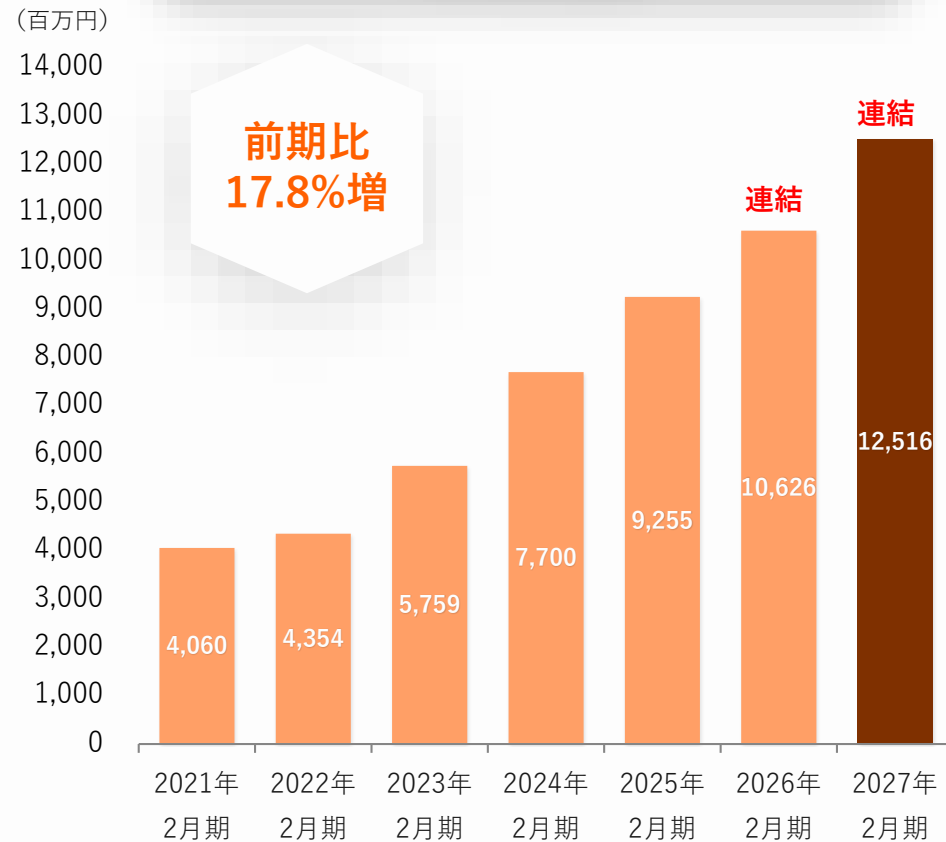
(注) 百万円未満は切捨てにしております。

(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。

Copyright © 2025 BeeX. 2026年2月期1Qから連結ベースとなっております。

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。

03. 成長戦略

- 01. 事業概要
- 02. 業績予想/決算概要
- 03. 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。

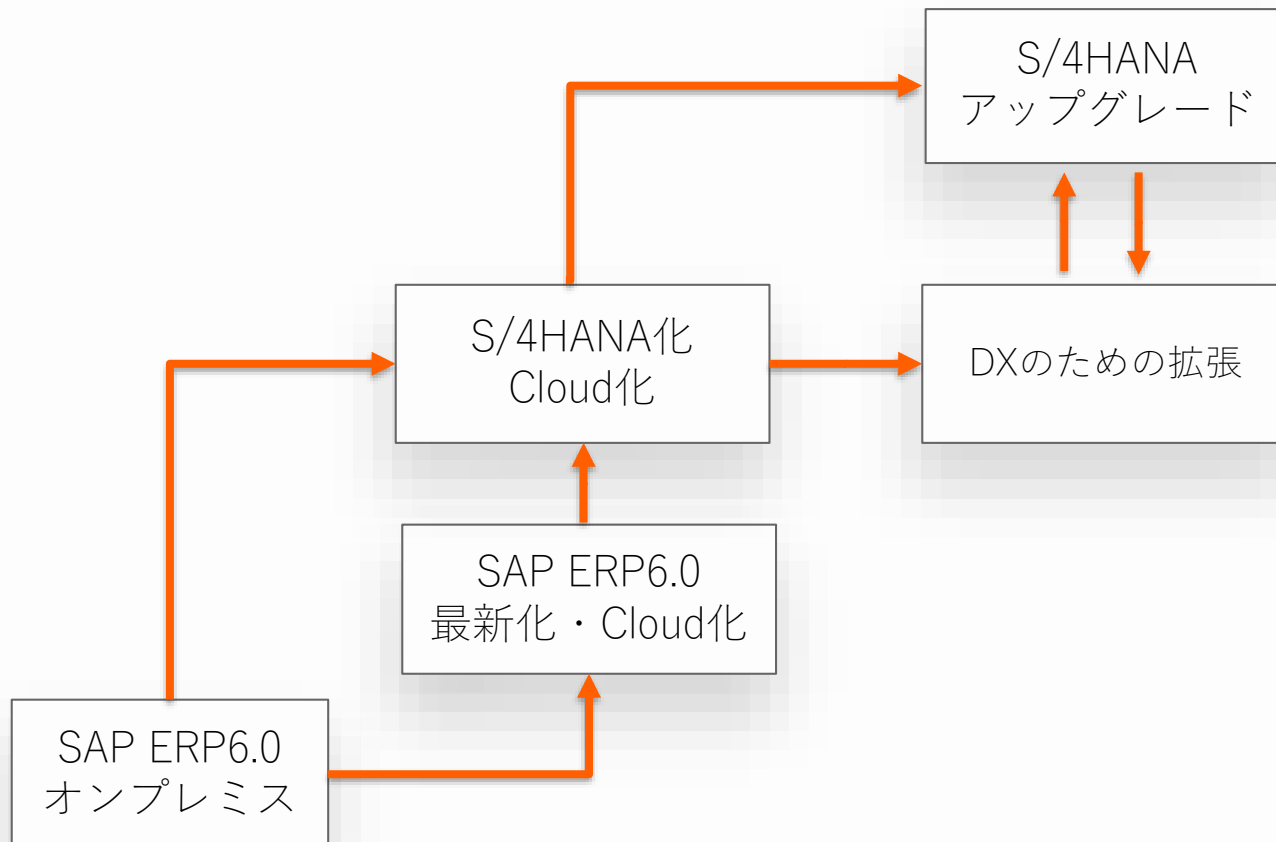
成長戦略①

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。

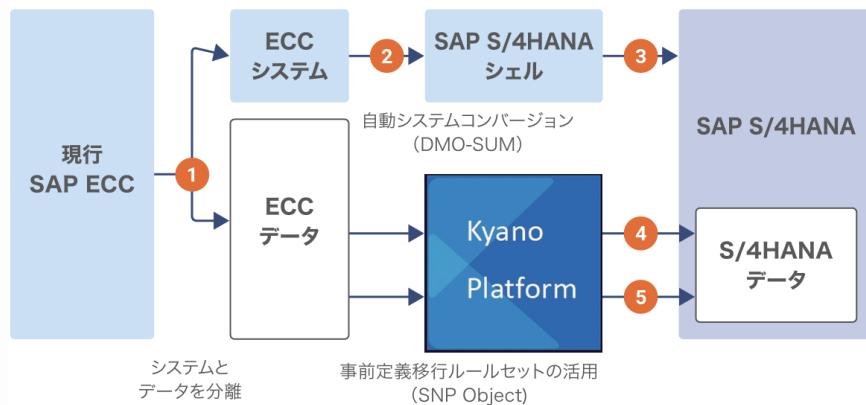
S/4HANA化のための2つのアプローチ

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

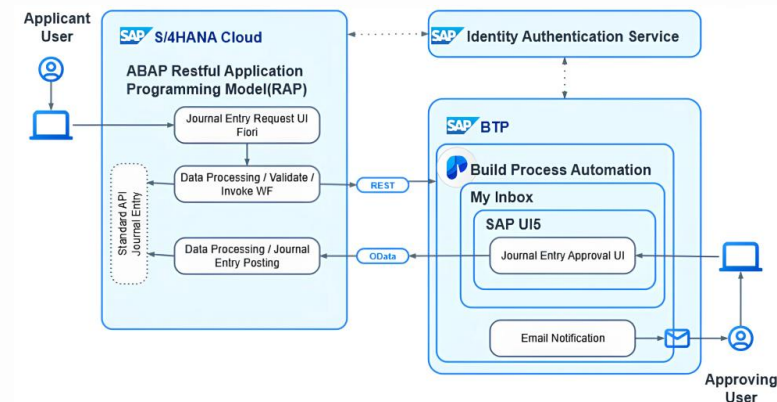
週末移行など他社にはないソリューションを展開し、
S/4HANA化を構想策定から実行・運用までワンストップ
で支援



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



代表導入事例 アスクル様

S/HANA週末移行事例

**アスクルの国内最大級「SAP S/4HANA」移行支援事例を公開
～わずか21時間のダウンタイムで移行を完了し、DX加速に向けた基幹システム基盤
を確立～**



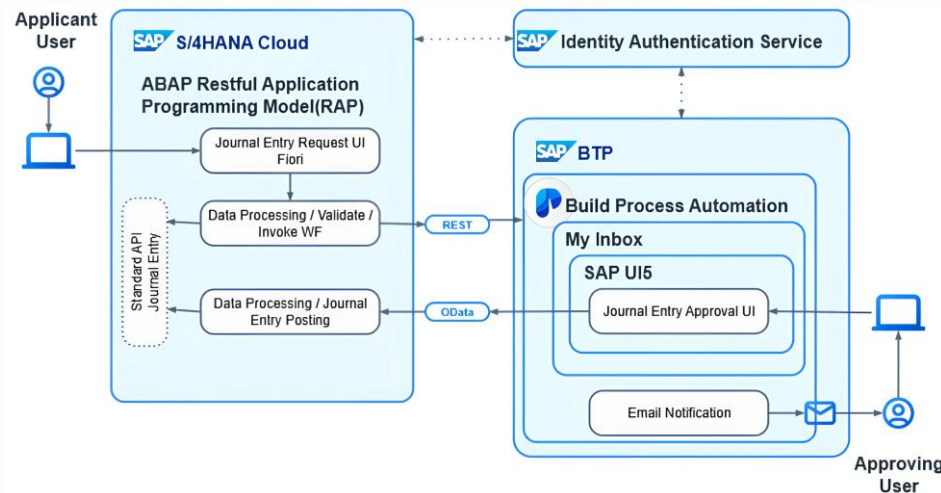
日本を代表するeコマース企業として、BtoB向け「ASKUL」「ソロエルアリーナ」、BtoC向け「LOHACO」などを運営するアスクル。同社は2009年に基幹システムとしてSAP ERP（ECC 6.0）を導入し、15年近くにわたって利用してきましたが、ECC 6.0のサポートが終了することを機に、SAP S/4HANAへの刷新を決断。インフラにはAWSを採用し、移行のパートナーにBeeXを選定。

このプロジェクトでは、同社のビジネスを止めることなく最小限のダウンタイムで移行するという困難な要件が求められましたが、さまざまな工夫を行うことで、21時間という短時間での移行を実現しています。

BeeX独自テンプレートの提供

S/HANA週末移行事例

**SAP S/4HANA Cloud Public Edition向け 会計伝票登録/承認ソリューションを
SAP Storeにて提供開始**
～企業の会計業務の効率化と内部統制強化を実現～



SAP S/4HANA Cloud Public Editionと統合し、会計伝票の登録・承認プロセスの自動化・効率化を実現
手作業によるミスの削減やプロセスの可視化を通じて、企業の内部統制強化を支援

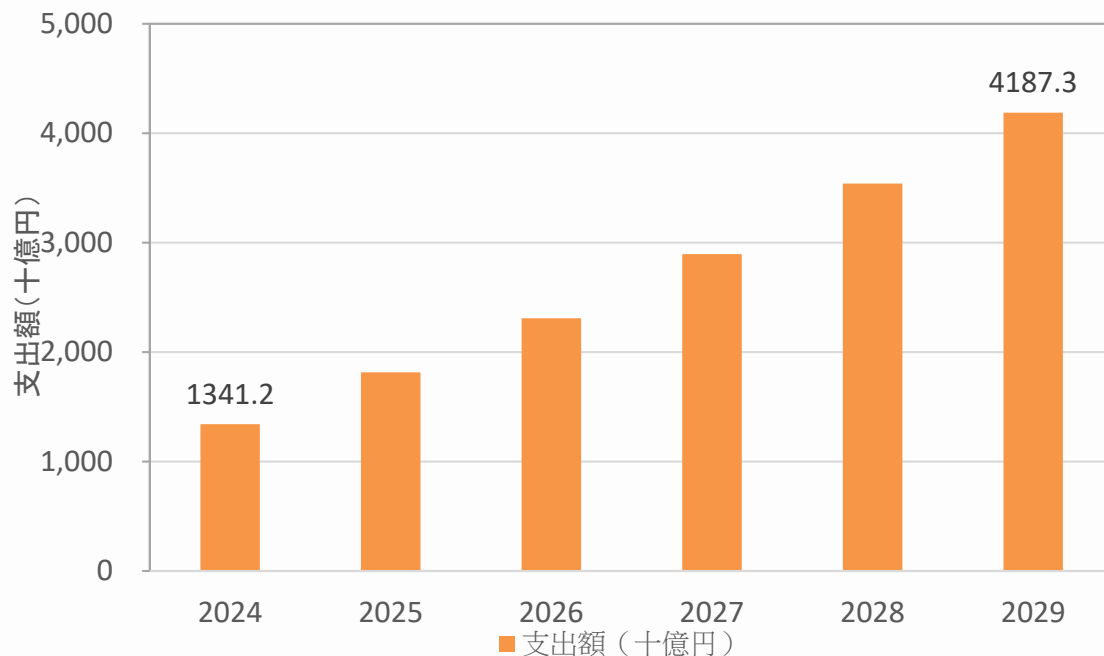
成長戦略②

AI and Digital トランスフォーメーション

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。

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

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

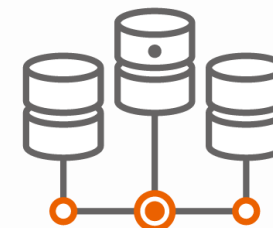
AI駆動開発



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



RAG環境整備

AIエージェント
基盤整備

SAPデータ分析

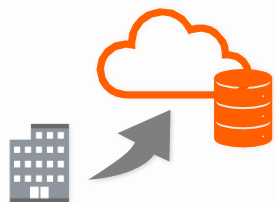
企業のAI駆動を推進

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

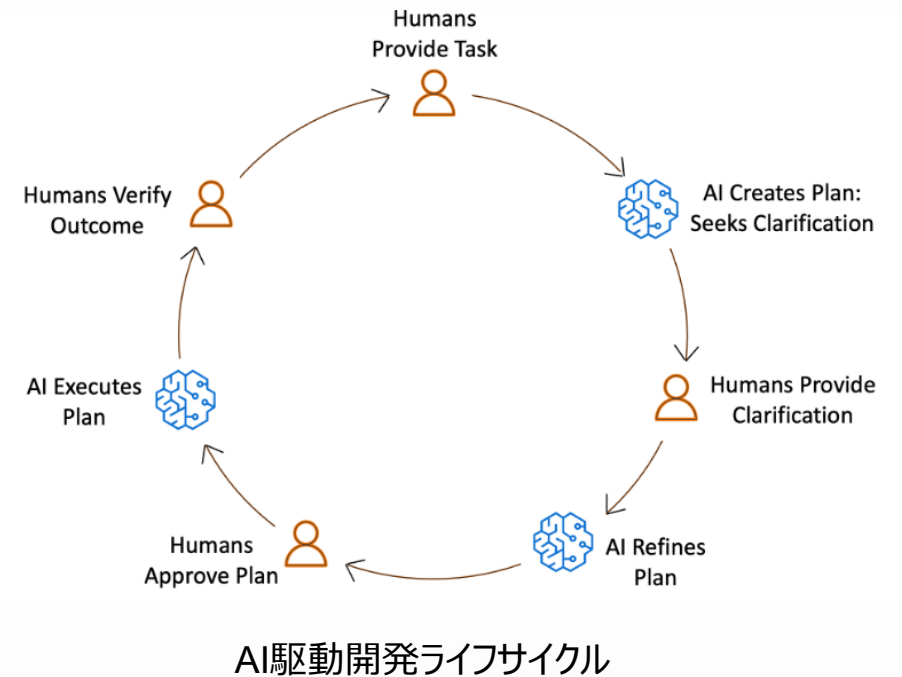
- S/4HANA化
クリーンコア化
- BTP活用
- AI・自動化連携

Claudeのリセラー契約を締結

**AnthropicとAIモデル「Claude」のリセラー契約を締結
～AI駆動型開発からAI Agent導入、基幹データの高度活用まで包括的に支援～**

AWS のフルマネージド型サービス「Amazon Bedrock」を通じた「Claude」のライセンス提供に加え、最先端のAI開発ツール「Claude Code」を活用した開発生産性向上支援、および「SAP on AWS」を中心とした基幹データの高度活用ソリューションの提供を開始いたします。

1. 「SAP on AWS」における高度なデータ活用
2. Claude Code を活用したAI駆動型開発の推進
3. 組織全体のAI活用能力を強化する包括的な伴走支援



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

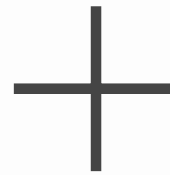


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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)

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

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



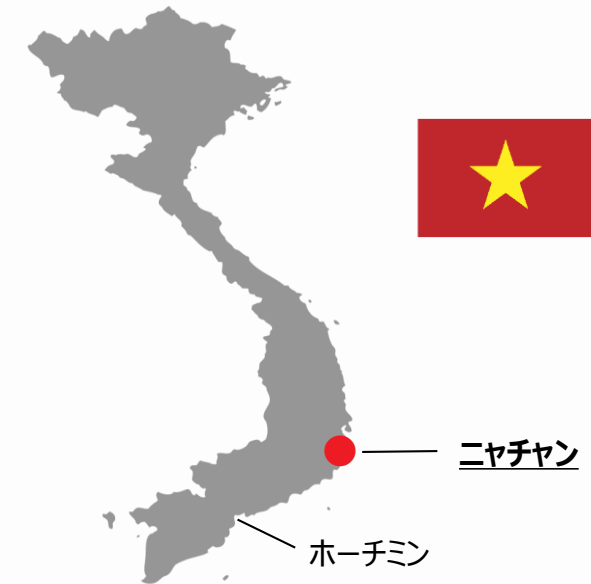
BeeXグループの株式会社スカイ365、 ベトナム・ニャチャンに海外MSP拠点を開設

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。

クラウド運用保守の販路拡大

BeeXとSB C&S、クラウド運用保守（MSP）の年額固定パッケージ「BeeXPlus MSP監視サービス」提供開始



	シルバー	ゴールド
自動メール通報	●	●
有人電話対応		●
障害一次対応		●
サービス正常性確認		●
エスカレーション		●
対応時間	24時間365日	

「BeeXPlus MSP監視サービス」は、BeeXがお客さまのシステムを24時間365日体制で継続的に監視し、異常の早期検知・通知を行うマネージドサービス
 障害発生時には原因および影響範囲を迅速に切り分け、速やかな復旧対応を実施

SB C&Sは、全国約1万5,000社の販売ネットワークを活用し、BeeX製品の提供を通して、企業がより効率的で安定したIT基盤を構築できるよう支援

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





Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を