

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

BeeX

4270 東証グロース市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月3日 (水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

| | |
|---|----|
| ■ 要約 | 01 |
| 1. クラウド環境構築・移行、クラウドライセンスリセール、監視・保守運用を展開 | 01 |
| 2. 2026年2月期中間期は販管費増加で減益だが、売上高は過去最高と順調 | 01 |
| 3. 2026年2月期通期は2ケタ増収増益予想 | 02 |
| 4. 事業環境良好で契約先拡大と高付加価値サービス拡充を推進 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| ■ 事業概要 | 06 |
| 1. 事業概要 | 06 |
| 2. 特徴・強み | 09 |
| 3. リスク要因・収益特性と課題・対策 | 10 |
| ■ 業績動向 | 11 |
| 1. 2026年2月期中間期連結業績の概要 | 11 |
| 2. サービス別の動向 | 12 |
| 3. 財務の状況 | 13 |
| ■ 今後の見通し | 14 |
| ● 2026年2月期通期連結業績予想の概要 | 14 |
| ■ 成長戦略 | 16 |
| 1. 事業環境 | 16 |
| 2. 契約先拡大と高付加価値サービス拡充を推進 | 16 |
| 3. 株主還元策 | 17 |
| 4. サステナビリティ経営 | 18 |
| 5. 弊社の視点 | 18 |

■ 要約

2026年2月期2ケタ増収増益予想で期末に初配当を実施

BeeX<4270>は、DX (Digital Transformation) 及びマルチクラウドという2つの領域を軸にクラウドソリューション事業を展開している。企業の基幹システムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団である。

1. クラウド環境構築・移行、クラウドライセンスリセール、監視・保守運用を展開

同社はサービス区分を、マルチクラウド利用コンサルティングやSAPシステムを中心にクラウド環境構築・移行サービスを提供するクラウドインテグレーション、AWS・Azure・Google Cloudのクラウドライセンスを仕入・販売 (月額課金) するクラウドライセンスリセール、クラウド移行後の仮想サーバやネットワークの監視・保守運用などのサービスを提供するMSP (Managed Service Provider) としている。パブリッククラウド導入を一気通貫でサービス提供することにより、計画・設計・構築フェーズであるクラウドインテグレーションの受注が、その後の運用フェーズであるクラウドライセンスリセール及びMSPの受注につながるため、フロービジネスを起点にストックビジネスへ移行して顧客との長期リレーションを確立するビジネスモデルである。特徴・強みとしては、マルチクラウドでサービス提供が可能な各種認定を取得し、クラウドテクノロジーのスペシャリストとしてビジネス展開していること、また大手企業を中心に強固な顧客基盤を構築し、顧客との長期リレーションを確立していることなどが挙げられる。

2. 2026年2月期中間期は販管費増加で減益だが、売上高は過去最高と順調

2026年2月期中間期の連結業績 (第1四半期より連結決算に移行) は売上高が5,123百万円、営業利益が340百万円、経常利益が352百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が243百万円となった。前年同期の非連結業績との比較で、売上高は前年同期比14.4%増、営業利益は同12.3%減、経常利益は同11.1%減、親会社株主に帰属する中間純利益は同11.7%減となった。(株) スカイ365を連結子会社化したことに伴い販管費が増加したため、各利益は減益だが、売上高はクラウドライセンスリセールとMSPの拡大がけん引して、2ケタ増収・過去最高と順調となった。サービス別売上高は、クラウドインテグレーションが前期の大型案件の反動で同14.2%減の1,277百万円、クラウドライセンスリセールが新規契約の増加で同24.0%増の3,158百万円、MSPがスカイ365の新規連結も寄与して同55.7%増の687百万円となった。

要約

3. 2026年2月期通期は2ケタ増収増益予想

2026年2月期通期の連結業績予想は期初予想を据え置いて、売上高が11,413百万円、営業利益が739百万円、経常利益が748百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が552百万円としている。前期の非連結業績との比較で、売上高は前期比23.3%増、営業利益は同12.7%増、経常利益は同11.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益は10.7%増の計画である。売上面は各サービスとも拡大し、スカイ365の連結も寄与する。利益面は積極的な人材採用・教育やマーケティング施策に伴う費用の増加を増収効果で吸収する見込みだ。サービス別売上高の計画はクラウドインテグレーションが同9.9%増の3,120百万円、クラウドライセンスリセールが同24.0%増の6,833百万円、MSPが同61.2%増の1,458百万円としている。通期会社予想に対する中間期の進捗率は、売上高が44.9%、営業利益が46.0%、経常利益が47.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が44.0%である。期末に向けて売上高が積み上がるストック型収益構造であることを勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろうと弊社では考えている。

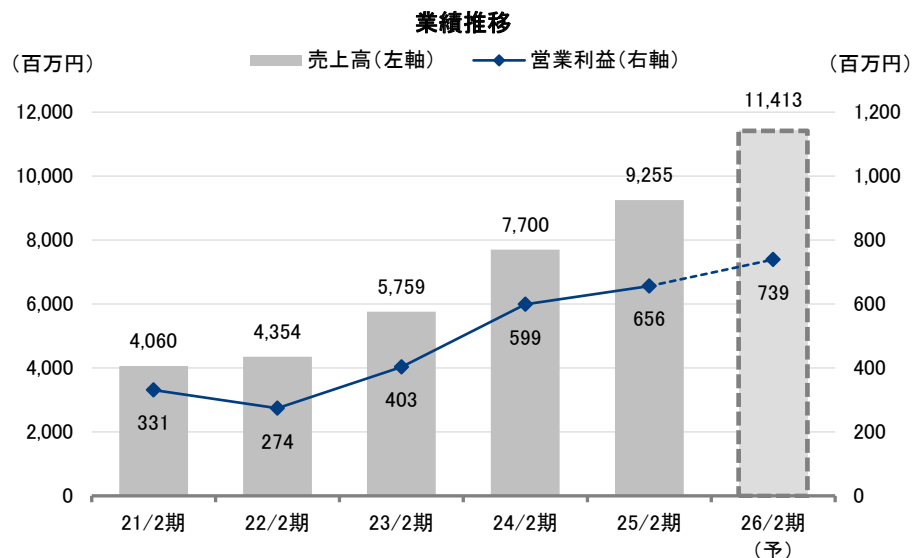
4. 事業環境良好で契約先拡大と高付加価値サービス拡充を推進

DX・クラウド関連市場は中長期的に拡大基調が予想され、同社が強みとしているSAPシステムのクラウド化移行需要が今後本格化する見込みであることも追い風となる。良好な事業環境を背景に、同社は中期経営計画の目標値として2028年2月期の売上高160億円～170億円を掲げている。目標達成に向けた基本戦略としては、認知度向上、販路開拓、クロスセル・アップセル戦略などによって既存サービスの契約先拡大を推進するとともに、DXを実現するプラットフォーム構築やアプリケーション開発など高付加価値な新サービスの拡充、クラウドライセンスリセール及びMSPにおける新サービスの拡充などに取り組むことにより収益の継続的な拡大を図る。なお株主還元について、事業の順調な成長及び財務基盤の安定化を踏まえ、将来の成長のための投資を実行しながらも株主に対する利益還元の実施が可能であるとの判断のもと、2026年2月期末に初配当25.0円を実施することとした。

Key Points

- ・クラウドテクノロジーのプロフェッショナル集団
- ・2026年2月期中間期は販管費増加で減益だが、売上高は過去最高と順調
- ・2026年2月期通期は2ケタ増収増益予想
- ・SAPシステムのクラウド化移行需要本格化も追い風に事業環境は良好

要約



注1：2022年2月新規上場
 注2：26/2期より連結決算へ移行
 出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

クラウドテクノロジーのプロフェッショナル集団

1. 会社概要

同社は、DX及びマルチクラウドという2つの領域を軸にクラウドソリューション事業を展開している。企業の基幹システムの基盤環境をオンプレミス環境からクラウド環境へ移行するクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団である。SAPシステムのクラウド化を事業目的にテラスカイ<3915>の連結子会社として設立され、ミッションに「先進テクノロジーを利用し、お客様の成長と変革に貢献するビジネスパートナーになる」を、ビジョンに「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」を、それぞれ掲げている。社名のBeeXは「Be Excited (わくわくする)」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ある。

会社概要

2026年2月期中間期末時点でグループは同社、及びスカイ365（2025年4月にテラスカイが保有する株式の一部を取得して連結子会社化、2025年5月に（株）サーバーワークスが保有する株式を追加取得して議決権所有割合87.2%）の2社で構成されている。同社の本社は東京都中央区銀座、連結ベースの総資産は5,411百万円、純資産は2,874百万円、自己資本比率は52.4%、発行済株式数は2,235,700株（自己株式3,000株を含む）、従業員数（役員除く）は253名である。なお、親会社であるテラスカイの発行済株式（自己株式除く）総数に対する所有割合は2025年2月期末時点で67.99%である。同社はテラスカイグループにおいて、クラウドシステム導入サービスを行う唯一の会社として位置付けられている。

また同社は、東証グロース市場の上場維持基準に対して流通株式比率が適合していない状況となったが、2025年8月31日時点において流通株式比率が27.8%となり、すべての上場維持基準に適合する見込みとなった。正式な判定は、判定基準日となる2026年2月末時点の状況について、2026年3月以降の東京証券取引所からの判定結果に係る通知をもって行われる。

2. 沿革

同社は2016年3月に設立し、SAPシステムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するサービス、及びクラウド環境移行後の保守・運用サービスを開始した。その後、SAP、Amazon、Microsoft、Googleより各種認定を取得するとともに、2019年3月にテラスカイよりAWS事業を承継するなどして業容を拡大した。そして2022年2月に東証マザーズ（現グロース市場）に株式上場した。

会社概要

沿革

| 年月 | 項目 |
|----------|---|
| 2016年 3月 | SAPシステムのクラウド化を事業目的に、(株) テラスカイの連結子会社として (株) BeeXを東京都中央区日本橋1丁目に設立 SAPシステムの基盤環境をオンプレミスからクラウドへ移行するサービス及びクラウド環境移行後の保守・運用サービスを開始 |
| 2016年 9月 | Amazon Partner Networkスタンダードコンサルティングパートナー認定取得 |
| 2017年 1月 | SAP PartnerEdge : Serviceパートナー認定取得 |
| 2017年 9月 | SAP Co-Innovation Lab Tokyo (COIL Tokyo) メンバー参画 |
| 2017年10月 | Microsoft Partner Network Silverクラウドプラットフォームコンピテンシー認定取得 Amazon Partner Networkアドバンスドコンサルティングパートナー認定取得 |
| 2017年11月 | Amazon Partner Network SAPコンピテンシー認定取得 |
| 2018年 2月 | TIS (株) と資本業務提携 Amazon Partner Network アワード Rising Star of the Year 2017受賞 |
| 2018年 4月 | Microsoft Partner Network Goldクラウドプラットフォームコンピテンシー認定取得 |
| 2018年 5月 | 本社を東京都中央区日本橋2丁目に移転 |
| 2018年 8月 | (株) エヌ・ティ・ティ・データ (現 (株) NTTデータグループ) と資本業務提携 |
| 2019年 3月 | テラスカイよりAWS事業を吸収分割によって事業承継し統合 Google Cloudサービスパートナー 認定取得 |
| 2019年 6月 | AWS Well-Architectedパートナーに認定 |
| 2020年 2月 | Amazon Partner Network AWSマネージドサービスプロバイダ (MSP) プログラム認定取得 |
| 2020年 5月 | 本社を東京都中央区東銀座に移転 |
| 2020年 6月 | Amazon EC2 for Microsoft Windows Service Deliveryプログラム認定取得 |
| 2020年10月 | Google Cloud Partner Advantage プログラム SAP on Google Cloudエキスパティーズ認定取得 AWS パートナーネットワーク100 APN Certification Distinction認定取得 |
| 2022年 2月 | AWS コンピテンシープログラム「移行コンピテンシー」認定取得 東京証券取引所マザーズ (現 グロース市場) に株式上場 |
| 2023年 5月 | 米国Okta,Inc.とパートナー契約締結 |
| 2023年 8月 | 米国New Relicとパートナー契約締結 |
| 2023年 9月 | AWS 公共部門ソリューションプロバイダー (PS-SPP) 認定取得 |
| 2023年10月 | AWS 内製化支援推進パートナーに参加 |
| 2023年12月 | Microsoft ソリューションパートナー Azure デジタル&アプライノベーション認定取得 |
| 2024年 2月 | AWSパートナー最上位であるAWS プレミアティアサービスパートナー 認定取得 |
| 2025年 4月 | (株) スカイ365を連結子会社化 (2025年5月に株式追加取得して議決権所有割合87.2%) |

出所：有価証券報告書、IRニュースよりフィスコ作成

BeeX

4270 東証グロース市場

2025年12月3日 (水)

<https://www.beex-inc.com/ir>

事業概要

クラウドソリューション事業を展開

1. 事業概要

同社はクラウドソリューション事業の単一セグメントのため、サービス区分を、マルチクラウド利用コンサルティングやSAPシステムを中心にクラウド環境構築・移行サービスを提供するクラウドインテグレーション、AWS・Azure・Google Cloudのクラウドライセンスを仕入・販売(月額課金)するクラウドライセンスリセール、クラウド移行後の仮想サーバやネットワークの監視・保守運用などのサービスを提供するMSPとしている。子会社のスカイ365はMSP事業(同社からの業務受託及び外販)を展開している。

パブリッククラウド導入を一気通貫でサービス提供することにより、計画・設計・構築フェーズであるクラウドインテグレーションの受注が、その後の運用フェーズであるクラウドライセンスリセール及びMSPの受注につながるため、フロービジネスを起点にストックビジネスへ移行して顧客との長期リレーションを確立するビジネスモデルである。クラウドライセンスリセール及びMSPではクラウド利用、アカウント一元管理、テクニカルサポート、24時間365日監視サービス、運用・監視代行サービス、セキュリティサービスなどをセットにしたマルチクラウド対応マネージドサービス「BeeXPlus」も提供している。なお同社はエンドユーザーへの直販を主力としているが、一部を親会社のテラスカイ経由や協業パートナー企業経由で販売している。2025年2月期の販路別売上構成比は直販が85.4%、テラスカイ経由が6.4%、協業パートナー企業経由が8.2%となった。

BeeXのビジネスモデル



出所：事業計画及び成長可能性に関する事項より掲載

事業概要

サービス別売上高の推移（2021年2月期～2025年2月期、及び2026年2月期中間期）を見ると、2025年2月期はクラウドインテグレーションが2,839百万円（売上構成比30.7%）、クラウドライセンスリセールが5,511百万円（同59.5%）、MSPが904百万円（同9.8%）となった。フロー型のクラウドインテグレーションはプロジェクト件数や大型案件によって売上高が変動する傾向があるものの、ストック型のクラウドライセンスリセール及びMSPは契約数の積み上げによって売上高が増加基調（2025年2月期はクラウドライセンスリセールが2021年2月期比3.0倍、MSPが同2.3倍に増加）である。なおストック売上構成比（クラウドライセンスリセールとMSPの合計）はおおむね70%前後で推移しており、収益の安定的拡大につながっている。

サービス別売上高と売上構成比の推移

（単位：百万円）

| | 21/2期 | 22/2期 | 23/2期 | 24/2期 | 25/2期 | 26/2期中間期 |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|
| 売上高 | | | | | | |
| クラウドインテグレーション | 1,842 | 1,409 | 1,647 | 2,424 | 2,839 | 1,277 |
| クラウドライセンスリセール | 1,817 | 2,392 | 3,455 | 4,510 | 5,511 | 3,158 |
| MSP | 400 | 553 | 655 | 765 | 904 | 687 |
| 合計 | 4,060 | 4,354 | 5,759 | 7,700 | 9,255 | 5,123 |
| 売上構成比 | | | | | | |
| クラウドインテグレーション | 45.4% | 32.4% | 28.6% | 31.5% | 30.7% | 24.9% |
| クラウドライセンスリセール | 44.8% | 54.9% | 60.0% | 58.6% | 59.5% | 61.7% |
| MSP | 9.9% | 12.7% | 11.4% | 9.9% | 9.8% | 13.4% |
| ストック型売上高 | 2,217 | 2,945 | 4,111 | 5,276 | 6,416 | 3,846 |
| ストック型売上構成比 | 54.7% | 67.6% | 71.4% | 68.5% | 69.3% | 75.1% |

注1：2022年2月新規上場

注2：ストック型売上高＝クラウドライセンスリセール＋MSP

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(a) クラウドインテグレーション

クラウドインテグレーションは、独SAP SEが提供する企業向け大規模基幹システムであるSAPシステム（SAP ERPなど）を中心に、基幹システムの基盤環境をオンプレミス環境からクラウド環境へ移行するためのサービス（調査・分析・企画・コンサルティング、設計、構築・移行、データ分析基盤構築、クラウドアプリケーション開発など）や、マルチクラウドコンサルティング（AWS、Azure、Google Cloud）などを展開している。

2025年2月期の業務分野別売上構成比は、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など）が26%、SAPシステム移行（SAP環境移行サービスなど）が63%、アプリケーション開発（データ分析基盤開発サービスなど）が11%で、SAPシステム移行が主力となっている。なおSAPシステム移行については後述の成長戦略の項で解説するように、現在の主力となっている「SAP ERP 6.0」のサポート終了が予定されているため、SAPの次世代ERP製品「S/4HANA」及びクラウドへの移行需要が増加している。

BeeX

2025年12月3日 (水)

4270 東証グロース市場

<https://www.beex-inc.com/ir>

事業概要

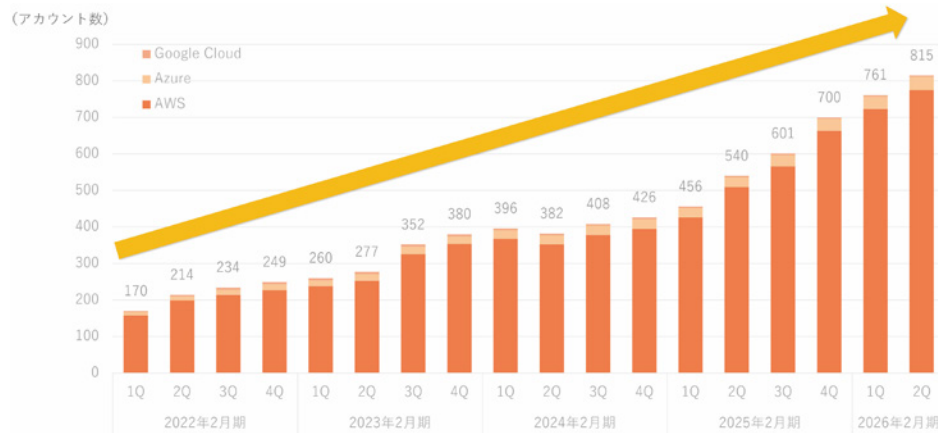
(b) クラウドライセンスリセール

クラウドライセンスリセールは、パブリッククラウドベンダーであるAWS Inc. (Amazon.com<AMZN>の関連会社で正式名称はAmazon Web Services, Inc.)、Microsoft<MSFT>、Google LCCから、それぞれのクラウドサービスであるAWS、Azure、Google Cloudのライセンスを仕入れ、顧客企業に販売することで月額課金料金を代行するサービスを展開している。単に再販するだけでなく、同社が提供する付加価値としての請求代行を行うサービスや問い合わせ対応サービスなども含まれる。

パブリッククラウドベンダーから課金されるクラウド利用料(仕入)は米ドル建てで計算され、顧客企業に対しては円建てで請求(売上)する。為替変動リスクとしては、基本的には円建てで請求額が為替変動に連動しているため、見かけ上の売上高は為替変動影響(ドル高・円安は売上増加要因、ドル安・円高は売上減少要因)を受ける可能性がある。ただし、仕入面も同様に変動(ドル高・円安は仕入増加要因、ドル安・円高は仕入減少要因)して一定のマージンが確保されるため、利益への影響は軽微である。

クラウドライセンスリセール(AWS、Azure、Google Cloudの合計)の四半期別アカウント数の推移(2022年2月期第1四半期～2026年2月期第2四半期)を見ると、トレンドとして増加基調であり、2026年2月期第2四半期には過去最高の815個となった。顧客基盤の分散化に向けて、協業パートナー経由で中堅・中小企業向けの拡販を本格化していること、イベント・キャンペーン等を積極的に実施していることも寄与している。

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。

出所：決算説明資料より掲載

(c) MSP

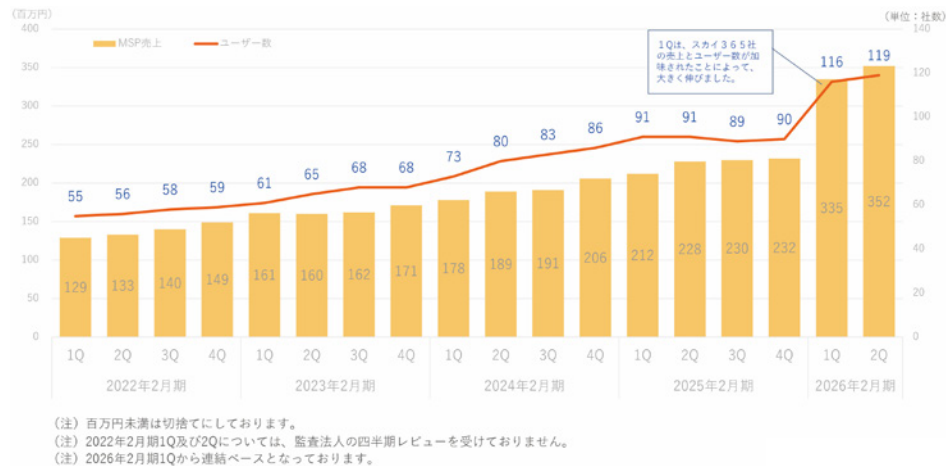
MSPは、顧客企業がクラウド環境に構築したシステムの仮想サーバやネットワークの監視・保守運用などを、24時間365日のリモート遠隔運用体制によって受託するサービスである。AWSのパートナー認定条件が厳格化されたこともあり、業務の一部を委託しているスカイ365を連結子会社化して自社(子会社含む)で提供する体制とした。MSPの四半期別ユーザー数(各四半期末月に取引のあったエンドユーザー数)及び売上高の推移(2022年2月期第1四半期～2026年2月期第2四半期)を見ると、いずれもトレンドとして増加基調である。特に2026年2月期は第1四半期よりスカイ365を連結したことも寄与して大幅に増加し、第2四半期は顧客数が119社、売上高が352百万円で、いずれも過去最高となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業概要

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



出所：決算説明資料より掲載

クラウドテクノロジーのスペシャリストが マルチクラウドサービスを提供

2. 特徴・強み

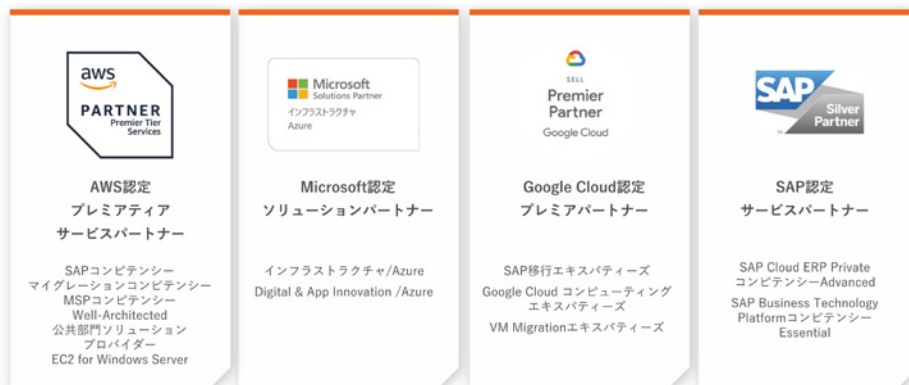
同社の特徴・強みとしては、マルチクラウドでサービス提供が可能な各種認定を取得し、クラウドテクノロジーのスペシャリストとしてビジネス展開していること、また大手企業を中心に強固な顧客基盤を構築し、顧客との長期リレーションを確立していることなどが挙げられる。

ビジネス領域は、インターネット経由でソフトウェアを提供するSaaS (Software as a Service) 領域ではなく、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するPaaS (Platform as a Service) 領域、及びインターネット経由でハードウェアやサーバなどのICTインフラを提供するIaaS (Infrastructure as a Service) 領域である。

マルチクラウドでサービス提供が可能な各種認定では、AWS認定アドバンスティアサービスパートナー、Microsoft認定ソリューションパートナー、Google Cloud認定プレミアパートナー、SAP認定パートナーなど、クラウド移行、DX推進、保守運用を実現するうえで重要な認定資格を数多く取得している。直近では2024年2月に、AWSパートナーとしての活動実績が評価され、AWSパートナーネットワーク (APN) における最上位レベルの「AWS プレミアティアサービスパートナー」認定を取得した。同社は国内15社目の認定取得となる。2025年4月には、SAP PartnerEdge (R) 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、また「RISE with SAP」コンピテンシーにおいて従来のEssentialレベルからAdvancedレベルに昇格した。同社がSAP BTP (SAP Business Technology Platform) を活用したデータ分析、レポート、及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ある。

事業概要

BeeXのマルチクラウド対応力



出所：決算説明資料より掲載

なお2025年2月期末時点で各ベンダーの認定資格取得数（総数）は、AWS認定パートナーが266、Microsoft認定パートナーが56、Google Cloud Platform認定パートナーが25、SAP認定パートナーが79となっている。また2026年2月期中間期末時点で連結ベースの同社従業員エンジニア比率は76.7%（2025年2月期末の単体ベースでは73.9%）となっている。

顧客は大手企業が中心である。同社のホームページでは代表的な導入事例として、富士テレコム（株）、ローランド<7944>、京三製作所<6742>、マンダム<4917>、近鉄百貨店<8244>、日本ペイントホールディングス<4612>、YKK（株）、EMデバイス（株）、（株）ロッテ、学校法人早稲田大学、ENEOS（株）、AGC<5201>、コーセー<4922>、アンリツ<6754>、日本国土開発<1887>、フォスター電機<6794>、東京建物<8804>、京阪ホールディングス<9045>、（株）日本経済新聞社、三井不動産リアルティ（株）、HOYA<7741>、オートバックスセブン<9832>などが紹介されている。なお、2025年2月期の全社売上高に占める割合が10%を超える主要販売先はAGC（14.0%）となっている。AGCに対しては、同社設立当初からSAPシステム導入関連の取引が継続している。

市場競合優位性を維持

3. リスク要因・収益特性と課題・対策

システム開発・情報サービス産業における一般的リスク要因としては、景気変動等による企業のIT・DX投資抑制、市場競合、不採算プロジェクトや品質不具合の発生、技術革新への対応遅れ、人材の確保・育成、販売・仕入パートナー企業との関係、新規事業への先行投資、法的規制などがある。

事業概要

クラウド関連を含むIT・DX投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても中長期的に拡大基調が予想される。特にSAPシステムについては後述のとおり、現在の主力となっている「SAP ERP 6.0」のサポート終了が予定されており、次世代製品「S/4HANA」及びクラウドへの移行需要が高まると予想されるため、事業環境悪化への懸念は小さいと弊社では見ている。市場競争については、同社はクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団として高い競争力を誇っており、今後もマルチクラウド対応の技術力を高めて市場競争優位性を維持できると弊社では考えている。不採算プロジェクトや品質不具合については、クラウドインテグレーションにおいて発生する可能性があるものの、不採算化防止に向けて適切な原価管理に取り組んでいることや、売上構成比が3割程度であることも勘案すると、全体業績に与える影響は比較的小さいと弊社では考えている。為替変動影響については、既述のとおりクラウドライセンスリセルの売上高に影響を与える可能性があるが、利益への影響は軽微と考えられる。

業績動向

2026年2月期中間期は販管費増加で減益だが、売上高は過去最高と順調

1. 2026年2月期中間期連結業績の概要

2026年2月期中間期の連結業績（第1四半期より連結決算に移行）は売上高が5,123百万円、営業利益が340百万円、経常利益が352百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が243百万円となった。前年同期の非連結業績との比較で、売上高は前年同期比14.4%増、営業利益は同12.3%減、経常利益は同11.1%減、親会社株主に帰属する中間純利益は同11.7%減となった。スカイ365を連結子会社化したことに伴い販管費が増加したため、各利益は減益だが、売上高はクラウドライセンスリセルとMSPの拡大がけん引して2ケタ増収・過去最高と順調となった。

売上総利益は増収効果により前年同期比6.7%増加したが、売上総利益率は同1.3ポイント低下して18.6%となった。これは、利益率の高いクラウドインテグレーションが前年同期の大型案件の反動で減収となった一方で、クラウドインテグレーションに比べて利益率の低いクラウドライセンスリセルが大幅伸長した売上ミックスの影響が主因である。販管費はスカイ365を新規連結したことに伴い同21.4%増加し、販管費比率は同0.7ポイント上昇して11.9%となった。この結果、営業利益率は同2.1ポイント低下して6.6%となった。なお2026年2月期中間期末の従業員数（連結ベース）は、2025年2月期末（単体ベース184名）比69名増加して253名（単体ベースでは14名増加して198名）となった。

業績動向

2026年2月期中間期連結業績の概要

(単位：百万円)

| | 25/2期中間期 | | 26/2期中間期 | | 前年同期比 | |
|-----------------|----------|--------|----------|--------|-------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 4,478 | 100.0% | 5,123 | 100.0% | 646 | 14.4% |
| 売上総利益 | 891 | 19.9% | 951 | 18.6% | 60 | 6.7% |
| 販管費 | 503 | 11.2% | 610 | 11.9% | 108 | 21.4% |
| 営業利益 | 387 | 8.7% | 340 | 6.6% | -48 | -12.3% |
| 経常利益 | 396 | 8.8% | 352 | 6.9% | -44 | -11.1% |
| 親会社株主に帰属する中間純利益 | 275 | 6.1% | 243 | 4.7% | -32 | -11.7% |
| サービス別売上高 | | | | | | |
| クラウドインテグレーション | 1,489 | 33.2% | 1,277 | 24.9% | -212 | -14.2% |
| クラウドライセンスリセール | 2,548 | 56.9% | 3,158 | 61.7% | 610 | 24.0% |
| MSP | 441 | 9.9% | 687 | 13.4% | 246 | 55.7% |
| ストック型売上高 | 2,989 | 66.8% | 3,845 | 75.1% | 856 | 28.6% |

注1：26/2期より連結決算へ移行

注2：ストック型売上高＝クラウドライセンスリセール＋MSP

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ストック型売上が大幅伸長

2. サービス別の動向

サービス別売上高は、クラウドインテグレーションが前年同期比14.2%減の1,277百万円（売上構成比24.9%）、クラウドライセンスリセールが同24.0%増の3,158百万円（同61.7%）、MSPが同55.7%増の687百万円（同13.4%）となった。クラウドインテグレーションは前年同期の官公庁向け大型案件やSAPの大規模移行案件の反動で減収となった。クラウドライセンスリセールは新規契約によりビジネスアカウント数が順調に増加した。MSPはスカイ365の新規連結も寄与して取引社数、売上高が大幅に増加した。ストック型売上高（クラウドライセンスリセール＋MSP）は同28.6%増加して3,845百万円、ストック型売上構成比は同8.3ポイント上昇して75.1%となった。なお2026年2月期中間期末時点の主要KPIとして、クラウドライセンスリセールのビジネスアカウント数は同275アカウント増加して815アカウント、MSPのユーザー数は同28社増加して119社となった。

BeeX

2025年12月3日 (水)

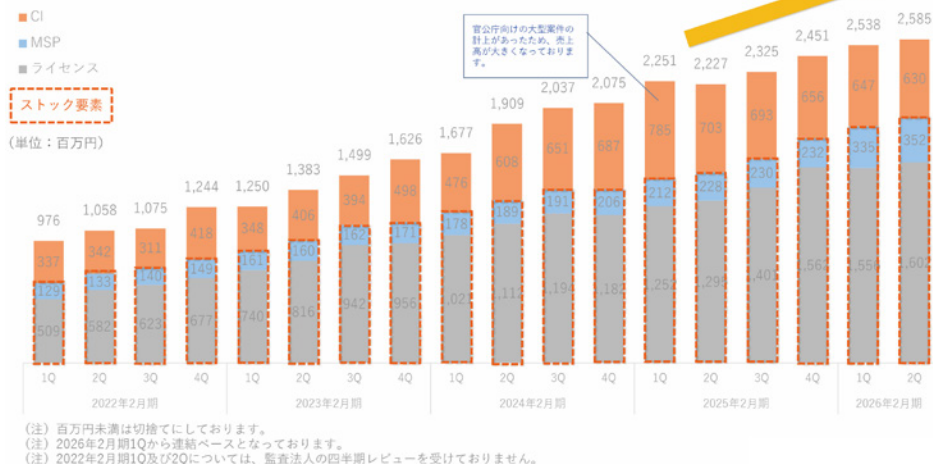
4270 東証グロース市場

<https://www.beex-inc.com/ir>

業績動向

サービス別売上高 (四半期)

ストック要素が順調に拡大



出所：決算説明資料より掲載

財務の健全性向上

3. 財務の状況

財務面で見ると、2026年2月期中間期末の資産合計は前年同期末（非連結ベース）比219百万円増加して5,411百万円、負債合計は同67百万円減少して2,536百万円、純資産合計は同286百万円増加して2,874百万円となった。特に大きな変動項目は見当たらないが、主に流動資産で現金及び預金が同182百万円減少、売掛金が同120百万円増加、契約資産が同120百万円増加、前払費用が同113百万円増加、流動負債で買掛金が同47百万円減少、契約負債が同50百万円減少、純資産で利益剰余金が同243百万円増加した。この結果、自己資本比率は同2.5ポイント上昇して52.4%となった。自己資本比率は利益剰余金の積み上げによって上昇基調である。キャッシュ・フローの状況にも懸念材料は見当たらず、財務の健全性向上が進展していると弊社では評価している。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 (簡易版)

(単位：百万円)

| | 22/2期 | 23/2期 | 24/2期 | 25/2期 | 26/2期中間期 | 増減 |
|--------|-------|-------|-------|-------|----------|-------|
| 資産合計 | 2,591 | 3,329 | 4,281 | 5,193 | 5,411 | 219 |
| (流動資産) | 2,327 | 3,039 | 3,986 | 4,885 | 5,109 | 225 |
| (固定資産) | 263 | 290 | 295 | 308 | 301 | -6 |
| 負債合計 | 1,318 | 1,680 | 2,191 | 2,604 | 2,536 | -67 |
| (流動負債) | 1,318 | 1,680 | 2,191 | 2,604 | 2,536 | -67 |
| (固定負債) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 純資産合計 | 1,273 | 1,649 | 2,089 | 2,589 | 2,874 | 286 |
| (株主資本) | 1,273 | 1,649 | 2,089 | 2,589 | 2,837 | 248 |
| 自己資本比率 | 49.1% | 49.5% | 48.8% | 49.9% | 52.4% | 2.5pp |

| | 22/2期 | 23/2期 | 24/2期 | 25/2期 | 26/2期中間期 |
|------------------|-------|-------|-------|-------|----------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 237 | 335 | 785 | 532 | -205 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -68 | -56 | -78 | -64 | 18 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 348 | -136 | - | - | 5 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,020 | 1,163 | 1,870 | 2,337 | 2,155 |

注1：2022年2月新規上場

注2：26/2期より連結決算へ移行

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026年2月期通期は2ケタ増収増益予想

● 2026年2月期通期連結業績予想の概要

2026年2月期通期の連結業績予想については期初予想（2025年4月14日付公表値）を据え置いて、売上高が11,413百万円、営業利益が739百万円、経常利益が748百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が552百万円としている。前期の非連結業績との比較で、売上高は前期比23.3%増、営業利益は同12.7%増、経常利益は同11.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益は同10.7%増の計画である。売上面は各サービスとも拡大し、スカイ365の連結も寄与する。利益面は積極的な人材採用・教育やマーケティング施策に伴う費用の増加を増収効果で吸収する見込みだ。サービス別売上高の計画はクラウドインテグレーションが同9.9%増の3,120百万円、クラウドライセンスリセールが同24.0%増の6,833百万円、MSPが同61.2%増の1,458百万円としている。

BeeX | 2025年12月3日 (水)
 4270 東証グロース市場 | <https://www.beex-inc.com/ir>

今後の見通し

2026年2月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

| | 25/2期 | | 26/2期 | | 前期比 | | 中間期 | |
|-----------------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|
| | 実績 | 売上比 | 予想 | 売上比 | 増減額 | 増減率 | 実績 | 進捗率 |
| 売上高 | 9,255 | 100.0% | 11,413 | 100.0% | 2,158 | 23.3% | 5,123 | 44.9% |
| 売上総利益 | 1,717 | 18.6% | 2,075 | 18.2% | 358 | 20.9% | 951 | 45.8% |
| 販管費 | 1,060 | 11.5% | 1,336 | 11.7% | 276 | 26.0% | 610 | 45.7% |
| 営業利益 | 656 | 7.1% | 739 | 6.5% | 83 | 12.7% | 340 | 46.0% |
| 経常利益 | 673 | 7.3% | 748 | 6.6% | 74 | 11.1% | 352 | 47.1% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 499 | 5.4% | 552 | 4.8% | 53 | 10.7% | 243 | 44.0% |
| サービス別売上高 | | | | | | | | |
| クラウドインテグレーション | 2,839 | 30.7% | 3,120 | 27.3% | 281 | 9.9% | 1,277 | 40.9% |
| クラウドライセンスリセール | 5,511 | 59.5% | 6,833 | 59.9% | 1,322 | 24.0% | 3,158 | 46.2% |
| MSP | 904 | 9.8% | 1,458 | 12.8% | 553 | 61.2% | 687 | 47.1% |

注：26/2期より連結決算へ移行、26/2期予想は2025年4月14日付の期初公表値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重点施策として、クラウドインテグレーションではSAP「S/4HANA」化（モダナイゼーション）を含む大型案件の獲得など、クラウドライセンスリセールではインサイドセールス強化による中小・中堅企業や公共分野への販路拡大・顧客層拡大など、MSPではスカイ365との連携強化によるサービスメニュー拡大・高品質化・販路拡大などを推進する。投資面ではクラウドライセンスリセールの拡販を目的としたWeb・SNS・動画配信等の広告展開、MSPの新サービス開発などを推進する。また人的投資の面ではエンジニア及び営業人員の積極採用で従業員数25名増加（連結ベース）を目指す。

通期会社予想に対する中間期の進捗率は、売上高が44.9%（サービス別にはクラウドインテグレーションが40.9%、クラウドライセンスリセールが46.2%、MSPが47.1%）で、利益は営業利益が46.0%、経常利益が47.1%、親会社株主に帰属する当期純利益が44.0%である。期末に向けて売上高が積み上がるストック型収益構造であることを勘案すれば、通期会社予想の達成は可能だろうと弊社では考えている。

成長戦略

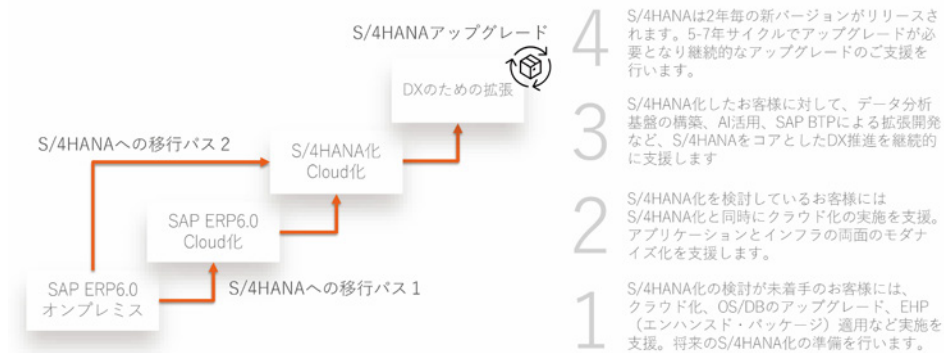
事業環境は良好。契約先拡大と高付加価値サービス拡充を推進

1. 事業環境

DX・クラウド関連市場は基幹システムのクラウド化・モダン化需要の高まりなど、中長期的に拡大基調が予想される。さらに同社にとって特に追い風となるのは、SAPの現在の主力製品であるオンプレミス型「SAP ERP 6.0」及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年に終了することである。このため、これらの製品を利用しているユーザーはクラウド化や、SAPの次世代ERP製品である「S/4HANA」への移行を迫られる。また「S/4HANA」については毎年新バージョンがリリースされ、5～7年サイクルでアップグレードが必要となるため、継続的なアップグレード需要が発生する。同社が強みとしているSAPシステムのクラウド化移行需要が今後本格化する見込みであり、SAPを含めた大規模システムのクラウド移行需要によってクラウドインテグレーションの売上拡大が期待され、それに伴ってストック型収益となるクラウドライセンスリセールとMSPの売上拡大につながることが期待される。同社にとって事業環境は良好と考えられる。

SAPシステムのクラウド化・S/4HANA化支援

S/4HANA化（基幹システムのモダン化）の実行・クラウド化、DXのための拡張を推進していきます



出所：決算説明資料より掲載

2. 契約先拡大と高付加価値サービス拡充を推進

良好な事業環境を背景に、同社は中期経営計画の目標値として、2028年2月期の売上高160億円～170億円を掲げている。目標達成に向けた基本戦略としては、認知度向上、販路開拓、クロスセル・アップセル戦略などによって既存サービスの契約先拡大を推進するとともに、DXを実現するプラットフォーム構築やアプリケーション開発など高付加価値な新サービスの拡充、クラウドライセンスリセール及びMSPにおける新サービスの拡充などに取り組むことにより収益の継続的な拡大を図る。

BeeX

4270 東証グロース市場

2025年12月3日 (水)

<https://www.beex-inc.com/ir>

成長戦略

SAPシステムについてはクラウド化・S/4HANA化支援体制を強化する。2025年8月にはSNPグループの日本法人(株)SNP Japanとパートナーシップを締結し、SAPの「S/4HANA」への移行を推進する「BeeX Swiftly Moving Service」の提供を開始した。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」を活用することにより、従来は長時間のシステム停止が必要となっていた「S/4HANA」移行時のダウンタイムを2日間程度に短縮する週末マイグレーションを実現した。

DXを実現するプラットフォーム構築やアプリケーション開発では、企業のDX推進を伴走型で支援するため、DXを実現するうえで重要となるデータ分析・連携基盤の構築や、生成AIも活用したモダンアプリケーション開発を強化する。2024年4月には企業が生成AIを安全かつ効率的に利用できる「生成AI環境構築支援サービス」を開始した。Azure OpenAI Serviceを基盤として、情報収集の迅速化と業務効率の大幅向上を支援する。2024年6月には「AWSクラウド伴走支援サービス」を開始した。3つのサービス(継続的改善サービス、FinOps実践支援サービス、内製化支援コンサルティング)で構成され、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、開発・運用の内製化、及びDXの推進を包括的に支援し、企業のクラウド活用及びDX促進に貢献する。2025年8月にはAWSを活用し、柔軟で拡張性の高い「SAP データ抽出・分析ソリューション」の提供を開始した。

クラウドライセンスリセール及びMSPの分野では、マルチクラウド対応マネージドサービス「BeeXPlus」において、DXを推進するための3つのカテゴリ(オブザーバビリティ、セキュリティ、自動化)のサービスを拡大するなど、新たな機能・サービスの追加を推進している。またスカイ365との連携を強化してMSPサービスメニューの拡大、サービス品質向上、MSP販売の販路拡大を推進する。

セキュリティ関連サービスでは、2023年5月にクラウドセキュリティ分野のリーディングカンパニーである米国Okta, Incとパートナー契約を締結し、従業員向けアイデンティティ管理ソリューション「Okta Workforce Identity Cloud」と、顧客向けアイデンティティ管理ソリューション「Okta Customer Identity Cloud」の導入支援サービスを開始した。オブザーバビリティ分野では、これまでのサービスはシステムが問題なく動いているかを監視するモニタリングに留まっていたが、今後はサービスが継続的に提供できているかを監視するとともに、異常が発生した場合にその原因を知ることができる状態(オブザーバビリティがある状態)が求められるため、2023年8月にオブザーバビリティ分野のリーディングカンパニーである米国New Relicとパートナー契約を締結し、SAPオブザーバビリティサービスの提供を開始した。

3. 株主還元策

株主還元策については業績や事業環境などを総合的に勘案し、株主に対して安定的かつ継続的な利益還元を実施することを基本方針としている。従来は内部留保の確保を優先し、会社設立以来配当を実施していなかったが、事業の順調な成長及び財務基盤の安定化を踏まえ、将来の成長のための投資を実行しながらも株主に対する利益還元の実施が可能であるとの判断のもと、2026年2月期末に初配当25.0円を実施することとした。今後も財政状態及び経営成績等を総合的に勘案し、継続的な配当を目指す。

BeeX

4270 東証グロース市場

2025年12月3日 (水)

<https://www.beex-inc.com/ir>

成長戦略

4. サステナビリティ経営

サステナビリティ経営については、現時点では具体的なマテリアリティを設定していないものの、先進テクノロジーの活用・実装を通じてサステナブルな社会の実現に貢献することを目指し、経営会議のメンバーで構成されるサステナビリティ推進会議を設置している。人的資本投資を重要課題と認識し、積極的な人材採用、成長機会の提供、人事・評価・報酬制度の充実、健康経営など人的資本への投資と育成を推進する。2025年3月には、経済産業省及び日本健康会議が共同で優良な健康経営を実践している法人を認定する「健康経営優良法人2025 (大規模法人部門)」に認定された。

専門性の高さや良好な事業環境を評価

5. 弊社の視点

同社はクラウドテクノロジーに特化したプロフェッショナル集団であり、APNにおける最上位レベルの「AWSプレミアティアサービスパートナー」認定を取得するなど専門性の高さを強みとしている。この点を弊社では高く評価している。また、SAPの「S/4HANA」への移行需要を含めてDX・クラウド関連市場は拡大基調が予想され、同社を取り巻く事業環境が良好であることも評価材料となる。同社の今後の課題としては、需要増加に対応するための人材採用・育成といった体制拡大、高付加価値サービスの拡充による利益率向上などが挙げられるが、収益拡大に向けてM&A・アライアンスも検討する方針を示しており、高成長を継続するための経営戦略の進展状況に注目したいと弊社では考えている。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp