



Be Excited
企業の基幹システムにもっと「わくわく」を

2027年2月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社BeeX（東証グロース：4270）

2026年10月15日

01. 事業概要

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第2四半期決算概要
- 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	330百万円（2026年8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	273名（2026年8月現在 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ストとして活動



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、Microsoft 365、
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

Google Cloud Service Partner
Google Cloud Co-Sell Partner
Google Workspace Co-Sell &
Service Partner



SAP認定 ゴールドサービスパートナー

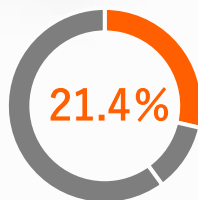
SAP Cloud ERP Private
コンピテンシー Advanced
SAP Business Data Cloud
コンピテンシー Expert
SAP Cloud ERP
コンピテンシー Essential
SAP Business AI Platform
コンピテンシー Essential

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

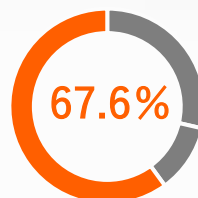


27年2月期2Qの
売上割合



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



27年2月期2Q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



27年2月期2Qの
売上割合

02. 第2四半期サマリー

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第2四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

エグゼクティブサマリー

業績

- 売上高は半期として過去最高の 6,044百万円（前年同期比18.0%増）。
 - ・売上成長は、クラウドライセンスリセールが大きく牽引（前年同期比29.3%増）
- ストック比率は、78.6%（前年同期75.1%）に上昇し収益基盤が強化され、ストック型拡大進行
- 営業利益は、245百万円（前年同期比27.8%減）
 - 貸倒懸念債権が生じ、34百万円の貸倒引当金を計上
 - 下期以降の売上拡大に向けた人的投資を前倒ししたことにより販管費が増加
 - ・MSP拡大のためのサービス開発・ベトナム拠点の拡大への投資
 - ・営業推進機能の強化による人件費の増加
 - ・採用に係る費用（人材紹介手数料等）の増加

トピックス

- AnthropicとAIモデル「Claude」のリセラー契約を締結
- 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
- Snowflakeサービスパートナー認定
- BeeX AI Journeyサービスリリース

株主還元

- 2027年2月期については継続配当を方針とし、期末配当予想を1株当たり25円00銭とした

KPIハイライト

全体売上高（2Q）

売上高：**6,044**百万円
（前年同期比：18.0%増）

全体営業利益（2Q）

営業利益：**245**百万円
（前年同期比：27.8%減）

連結従業員数（2Q末）

従業員数：**273**名
※スカイ365の従業員数含む
単体：前期末：200名
2Q末：208名（8名増）

クラウドライセンスリセール
アカウント数

2Q末：**1,238**アカウント
（前年同期：815アカウント）

ストック比率*1

2Q売上高：**78.6**%
（前年同期：75.1%）

*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）

2Q末：**76.2**%
（2Q末単体：72.1%）

03. トピックス

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第2四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

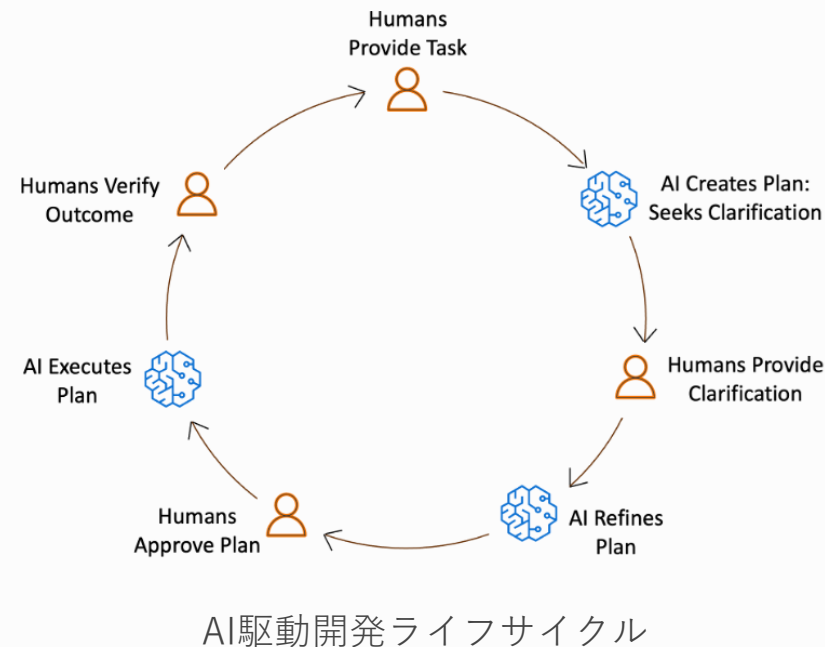
Claudeのリセラー契約を締結

Amazon Bedrock取り組み強化

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」を活用した開發生産性向上支援、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



代表導入事例 アスクル様

SAP S/4HANA 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。

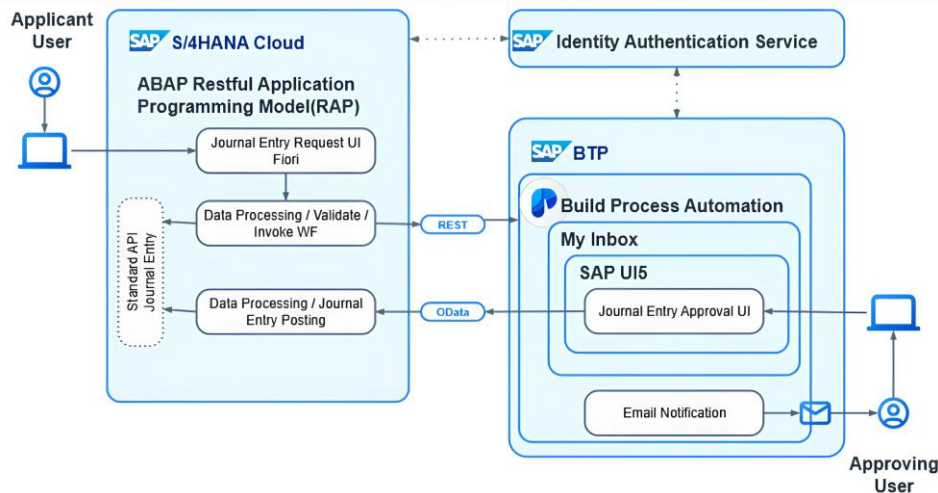
同社は2009年に基幹システムとしてSAP ERP（ECC 6.0）を導入し、15年近くにわたって利用してきましたが、ECC 6.0のサポートが終了することを機に、SAP S/4HANAへの刷新を決断。インフラにはAWSを採用し、移行のパートナーにBeeXを選定。

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のソリューションをSAP Storeにて提供

SAP S/4HANA Cloud Public Edition導入促進

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～



Available on
SAP Store

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

クラウド運用保守の販路拡大

MSP事業取り組み強化

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がお客様のシステムを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

Snowflakeのサービスパートナーに認定

データ活用・AI基盤の取り組み強化

BeeX、Snowflakeのサービスパートナー「Select」に認定

～ データのサイロ化解消、安全なデータ活用、運用コストの最適化、生成AI活用に対応するサービス体制を強化 ～



「Select」認定とは

Snowflake製品の販売・構築に関する専門知識と、顧客価値の向上に貢献した実績を持つパートナーに与えられる認定

背景

業務データがERPやSaaSなど複数システムに点在する「データのサイロ化」
生成AI活用に向けたデータ整備とガバナンスの確保が企業の課題に

本認定により強化する4つの取り組み

1

データを1か所に集約

SAPやSalesforce等に点在するデータをSnowflakeに集約し、サイロ化を解消

2

安全に使える仕組み

権限管理とガバナンス設計により、安全にデータを活用できる環境を実現

3

運用コストの最適化

コストの可視化と運用設計で、運用の手間とコストを抑制

4

「AI-Ready」なデータ基盤

生成AI活用を見据えたデータ基盤を構築

導入事例

株式会社三好不動産様（福岡市）

複数システムに分散していた業務データをSnowflakeに集約し、
データ連携の自動化・データ鮮度の向上・社内のデータ利活用促進を実現

新しい開発手法「AI駆動開発」への取り組み

AIの取り組み強化

「BeeX AI Journey支援」を提供開始 AI駆動開発を「体験」から「本格開発」へと導く

AI駆動開発とは

AIが開発作業を主導し、人は「何を作るか（仕様）」の定義と成果物のレビューに専念する、新しい開発スタイル

企業が直面する導入の壁

環境構築が難しい／社内にノウハウがない／相談相手がいない／効果が見えず、本格導入の投資判断ができない

3つのステップで段階的に伴走 — 効果確かめながら次へ

STEP 1 AI開発体験プログラム

BeeXが構築済みの開発環境で、準備なしにAI駆動開発をすぐに体験

STEP 2 AIアクセラレーションプログラム

自社の業務課題をテーマに、まず1機能から実践。BeeXが並走して内製化を後押し

STEP 3 本格開発支援

BeeXのエンジニアが開発チームに参画し、要件定義から本番リリースまで支援

BeeXの 強み

- 開発環境をBeeXが用意
- 伴走で「判断の勘所」を移転
- 進め方の「型」と実装事例を提供
- AWSプレミアティアの技術力・実績

ライセンス販売とも連動

AWSやClaude（Amazon Bedrock経由）のライセンスもBeeXから提供可能

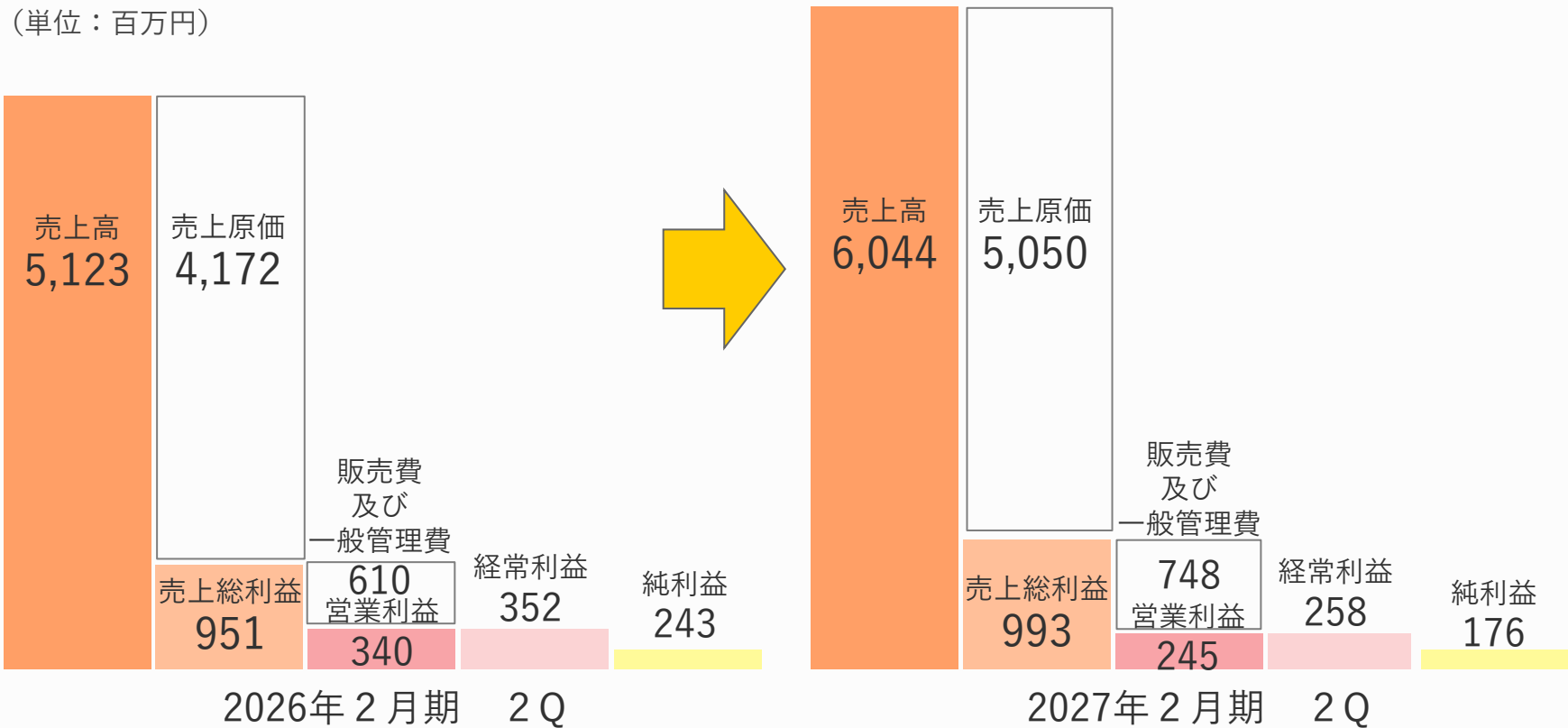
04. 第2四半期決算概要

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第2四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

業績サマリー 前年同期比較

売上高は半期では過去最高を更新。
一方、営業利益は人的投資・新サービス開発投資に加え、貸倒引当金34百万円を計上したことが影響し減少

(単位：百万円)



売上高	:	+ 18.0%
売上総利益	:	+ 4.5%
営業利益	:	▲ 27.8%
経常利益	:	▲ 26.6%
純利益	:	▲ 27.5%
(全て前年同期比)		

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

サービス別売上高

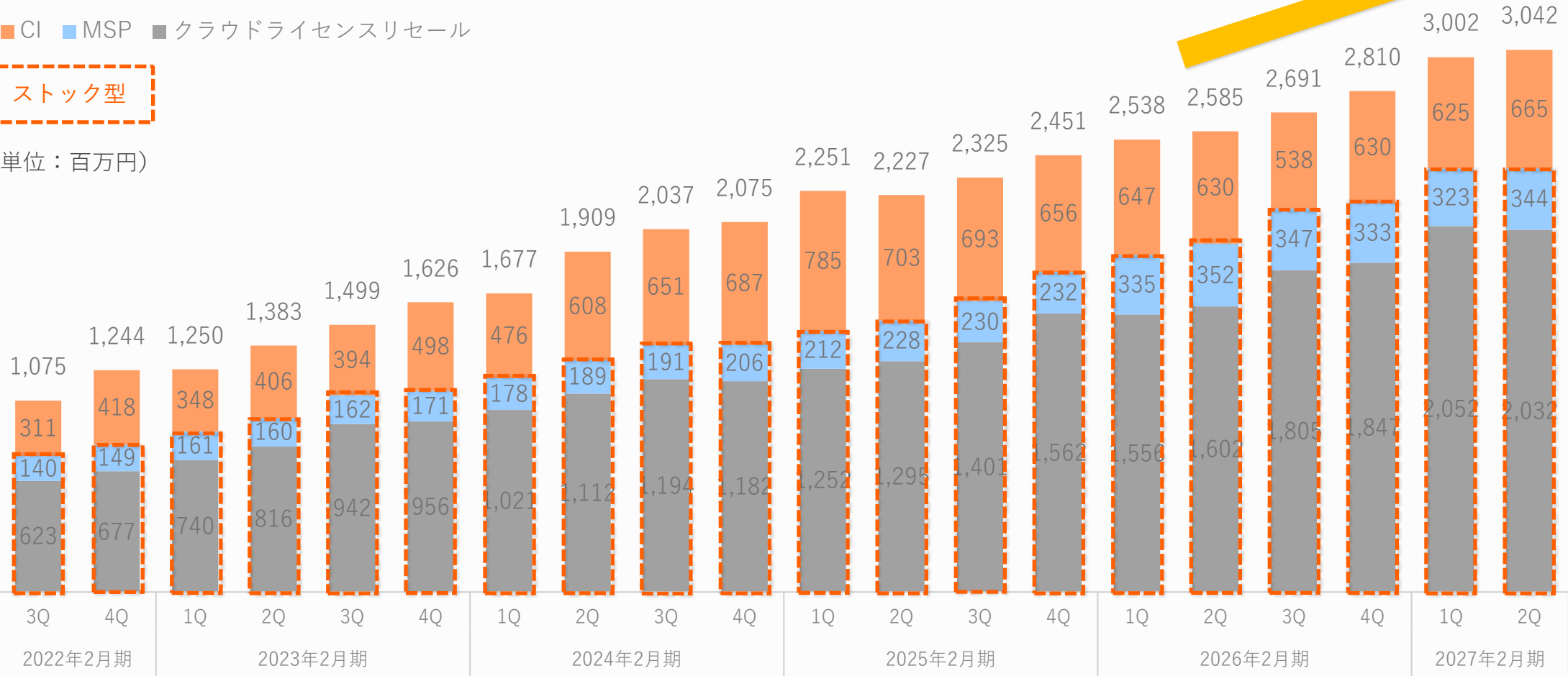
売上高は順調に拡大

Y on Y +456

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)

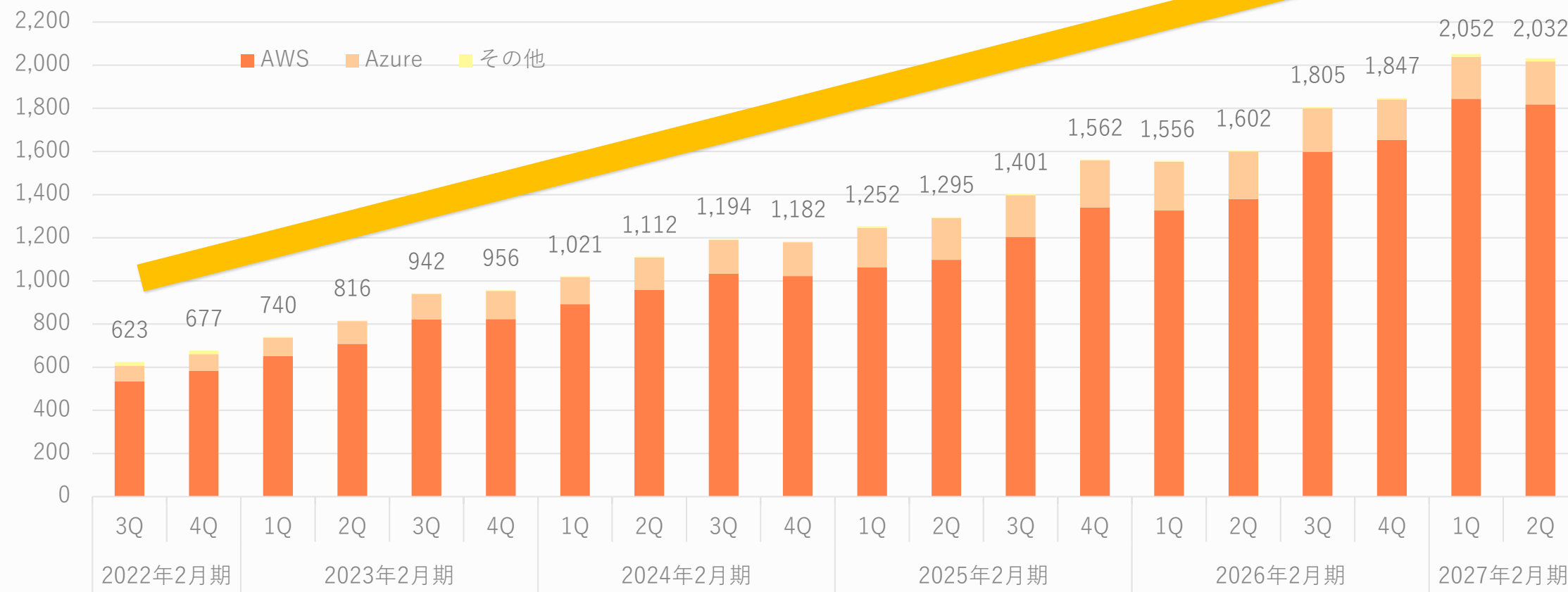


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

クラウドライセンスリセール売上の推移

円高基調の影響を受けながらも順調に推移

(百万円)

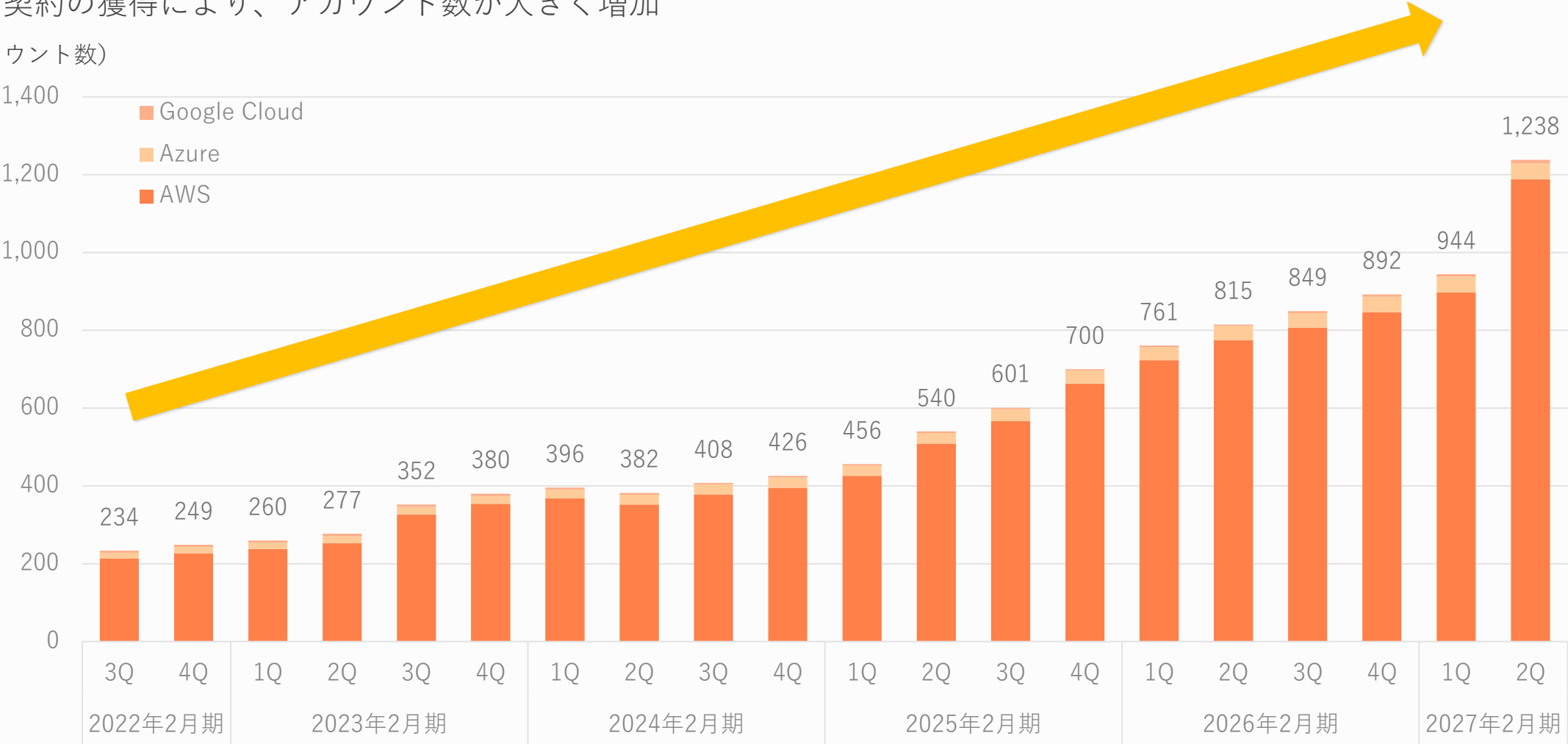


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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

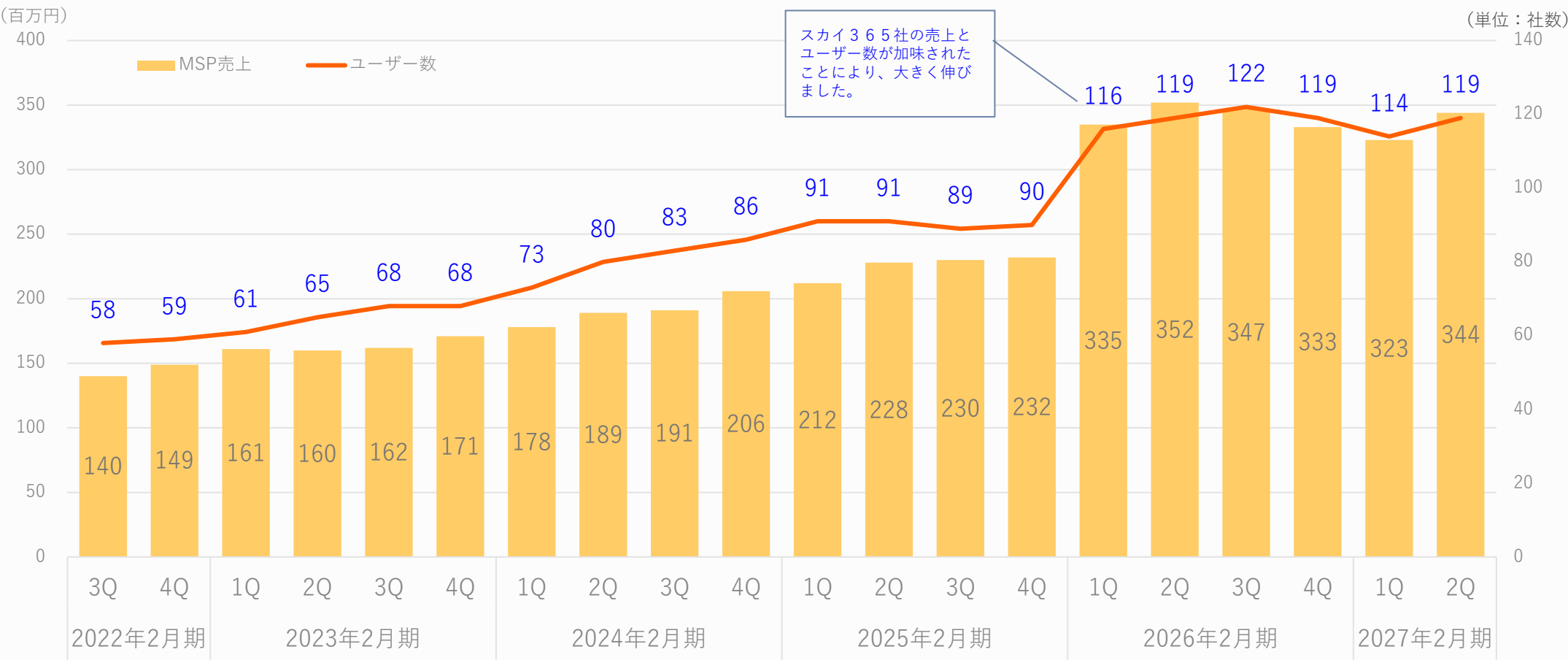
大口契約の獲得により、アカウント数が大きく増加

(アカウント数)



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

新規顧客獲得により売上改善

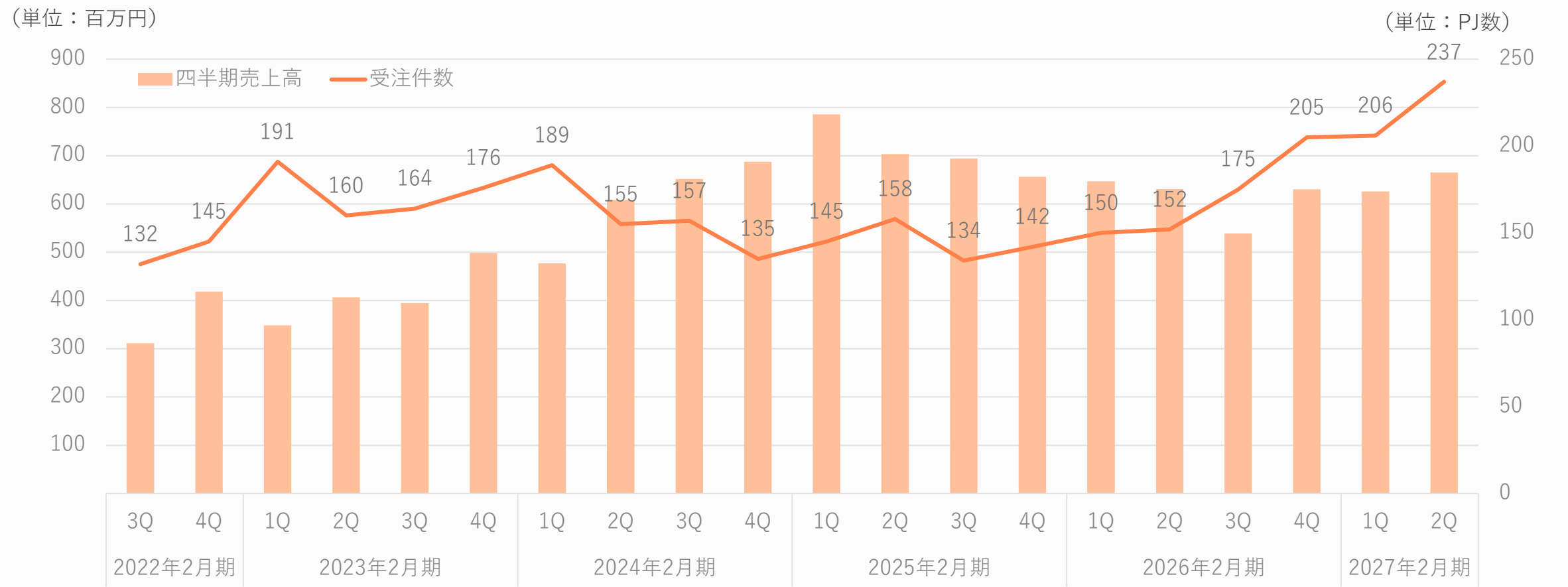


(注) 百万円未満は切捨てにしております。

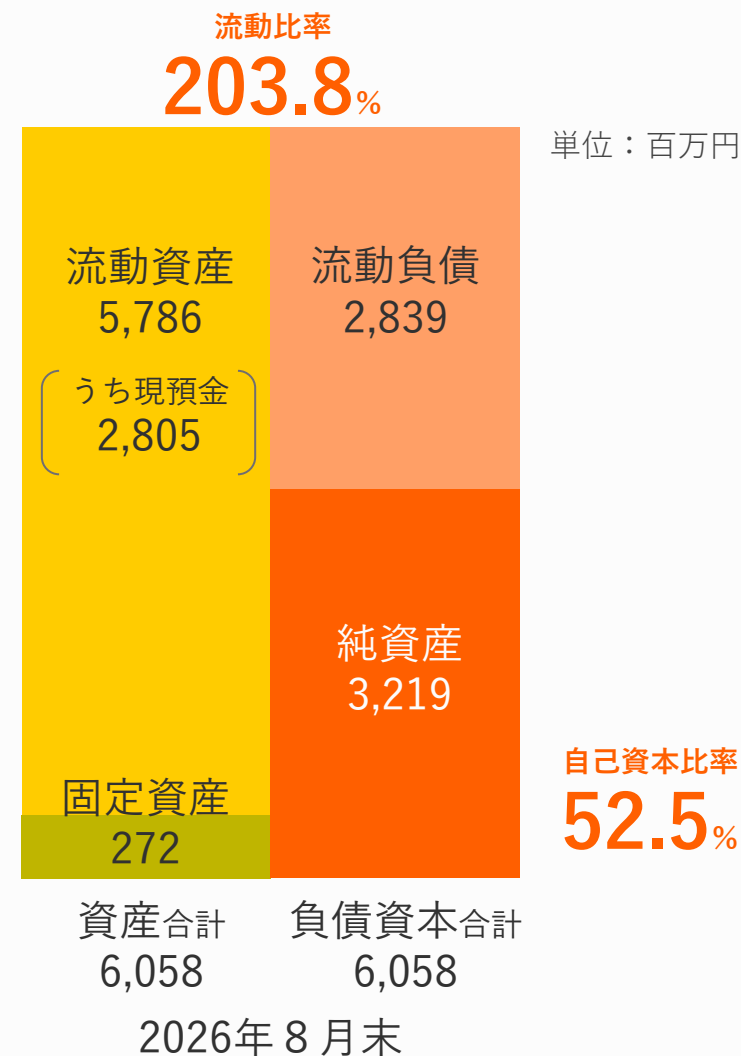
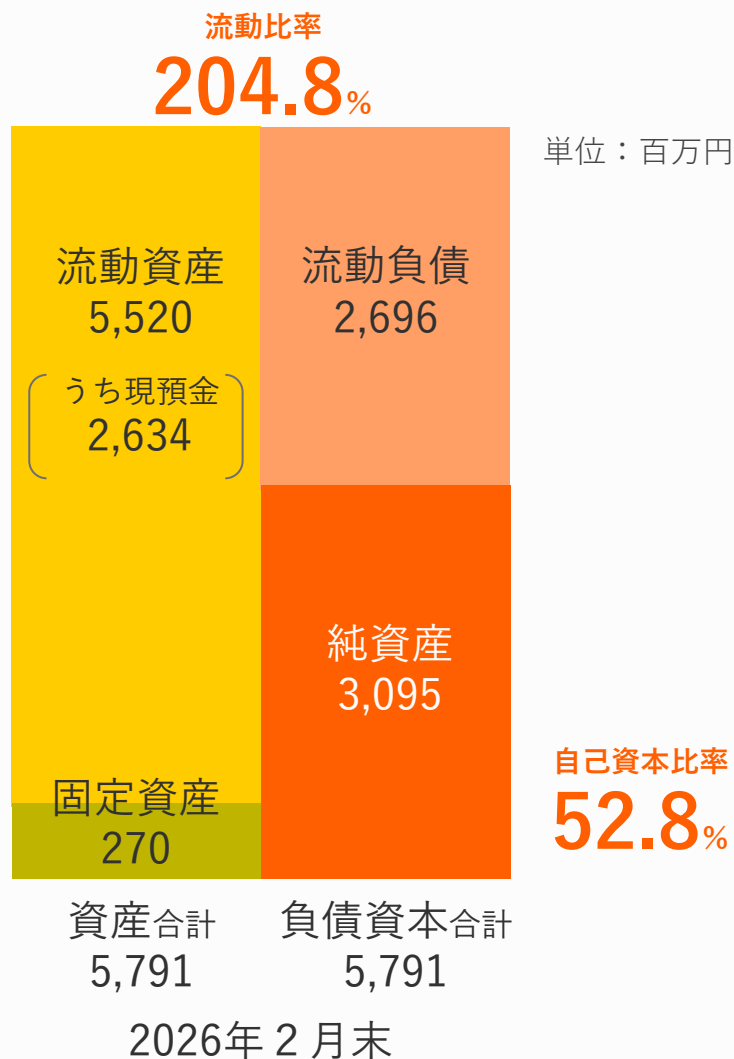
(注) 2026年2月期1Qから連結ベースとなっております。

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

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堅調に推移



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。

05. 業績予想

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第2四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

2027年2月期 連結業績予想 (当初予想から変更なし)

- ・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
 - ・利益は将来成長に向けた積極投資（人的投資、マーケティング投資、サービス開発投資）を継続で微増
- (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%	▲0.0pt	—
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 業績予想 進捗状況

対業績予想：当初想定の範囲内で推移。利益面は下期で改善する計画

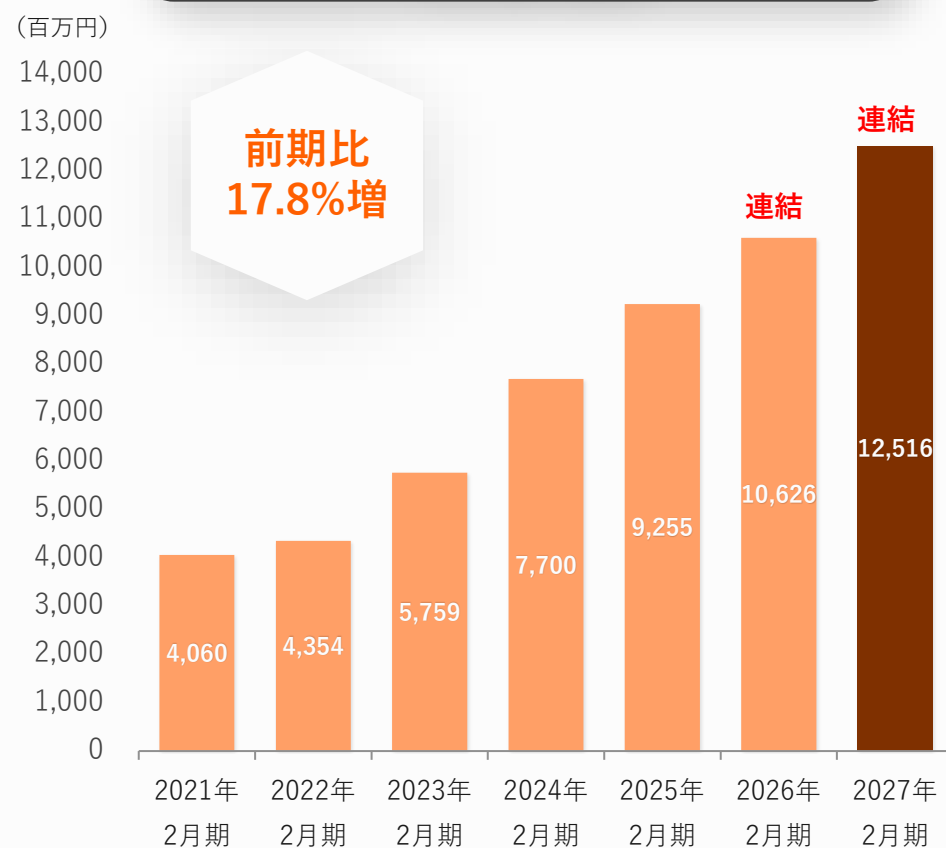
(単位：百万円)

科目	2026年2月期 2Q実績	2027年2月期 2Q実績	前年同期比	2027年2月期 業績予想	達成率
売上高	5,123	6,044	18.0%	12,516	48.3%
クラウドインテグレーション	1,277	1,291	1.0%	2,835	45.5%
MSP	687	668	▲2.8%	1,439	46.4%
クラウドライセンスリセール	3,158	4,085	29.3%	8,241	49.6%
売上総利益	951	993	4.5%	2,133	46.6%
売上総利益率	18.6%	16.4%	▲2.2pt	17.0%	—
営業利益	340	245	▲27.8%	605	40.6%
営業利益率	6.6%	4.1%	▲2.5pt	4.8%	—
経常利益	352	258	▲26.6%	617	41.9%
経常利益率	6.9%	4.3%	▲2.6pt	4.9%	—
当期純利益	243	176	▲27.5%	454	38.8%
当期純利益率	4.7%	2.9%	▲1.8pt	3.6%	—

(注) 百万円未満は切捨てにしております。

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。

2027年2月期（下期）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、AI Agent導入・AI 駆動開発の定着化などAI関連案件の開拓と獲得

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（下期）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）

06. 成長戦略

- 01. 事業概要
- 02. 第2四半期サマリー
- 03. トピックス
- 04. 第2四半期決算概要
- 05. 業績予想
- 06. 成長戦略

中期経営計画の売上高目標

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。

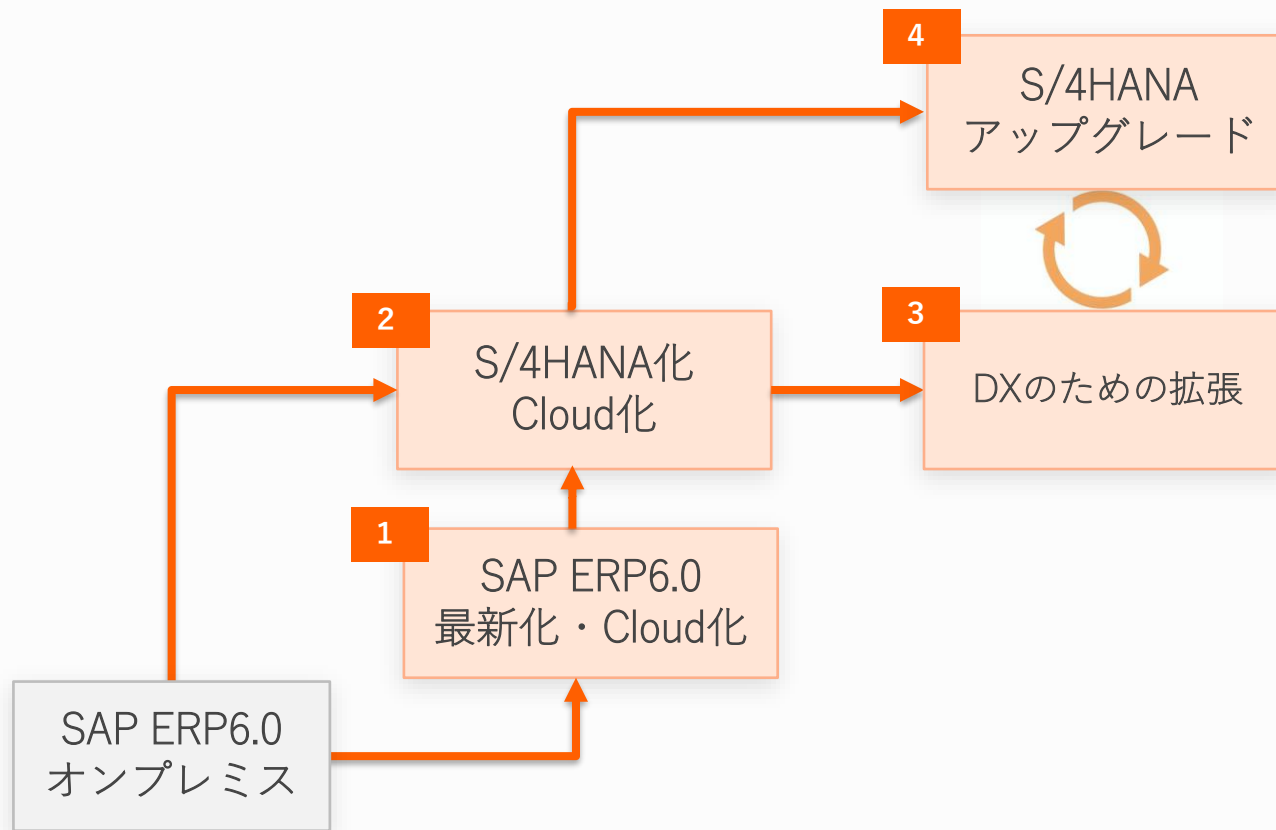
成長戦略①

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 ERP6.0」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。

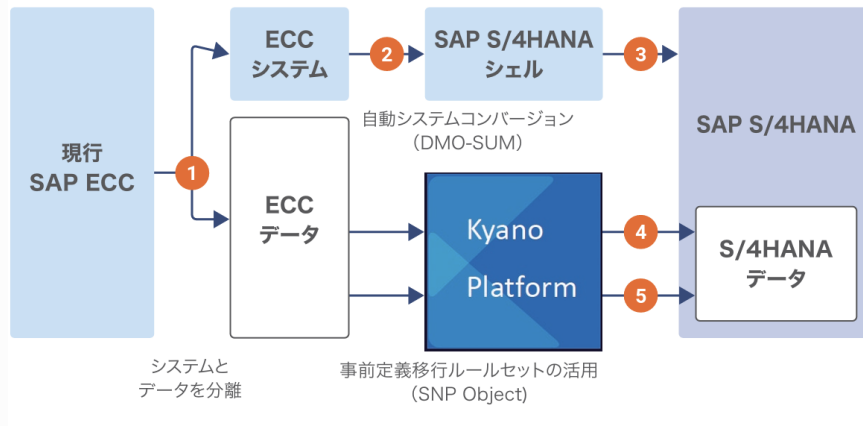
S/4HANA化のための2つのアプローチ

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

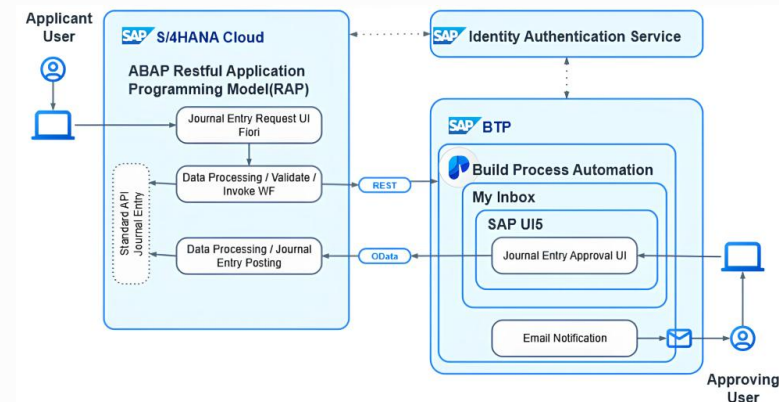
週末移行など他社にはないソリューションを展開
し、S/4HANA化を構想策定から実行・運用まで
ワンストップで支援



グリーンフィールド

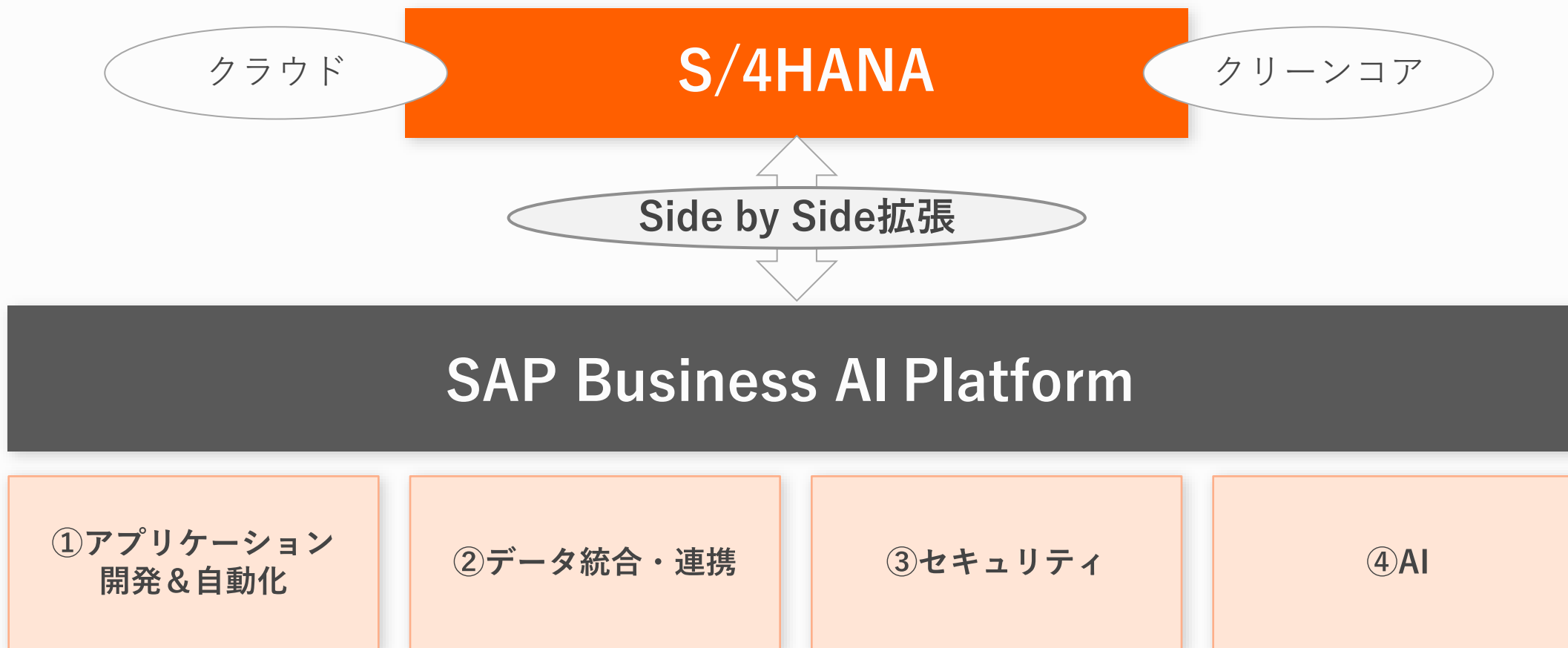
SAP S/4HANA Cloud Public Editionの導入推進

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—

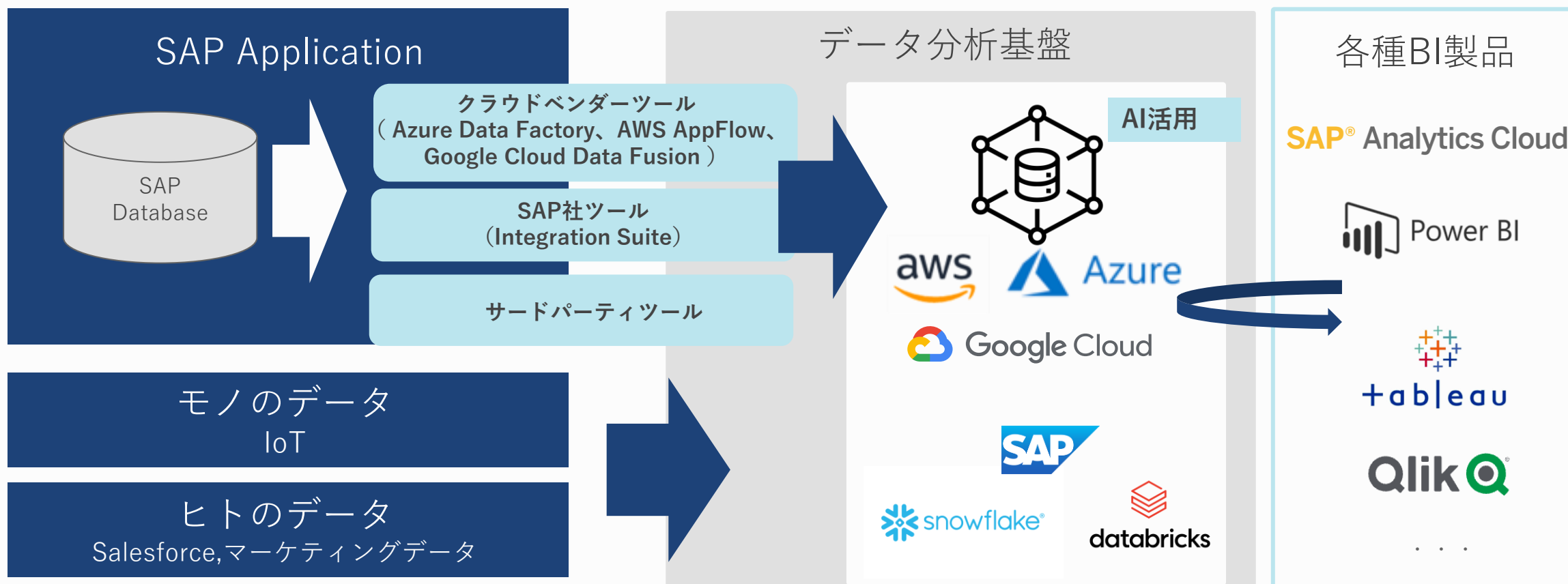
S/4HANAはアップグレードや柔軟性のためアドオン開発などを最小化する「クリーンコア化」することが求められる。
顧客ニーズやDXのための拡張は、Side by Sideという手法による継続的な拡張が必要となる。
アプリケーション開発・業務自動化・データ連携・AI活用など継続的に提供し顧客のDX推進を継続的に支援



DXのための拡張 データ + AI

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

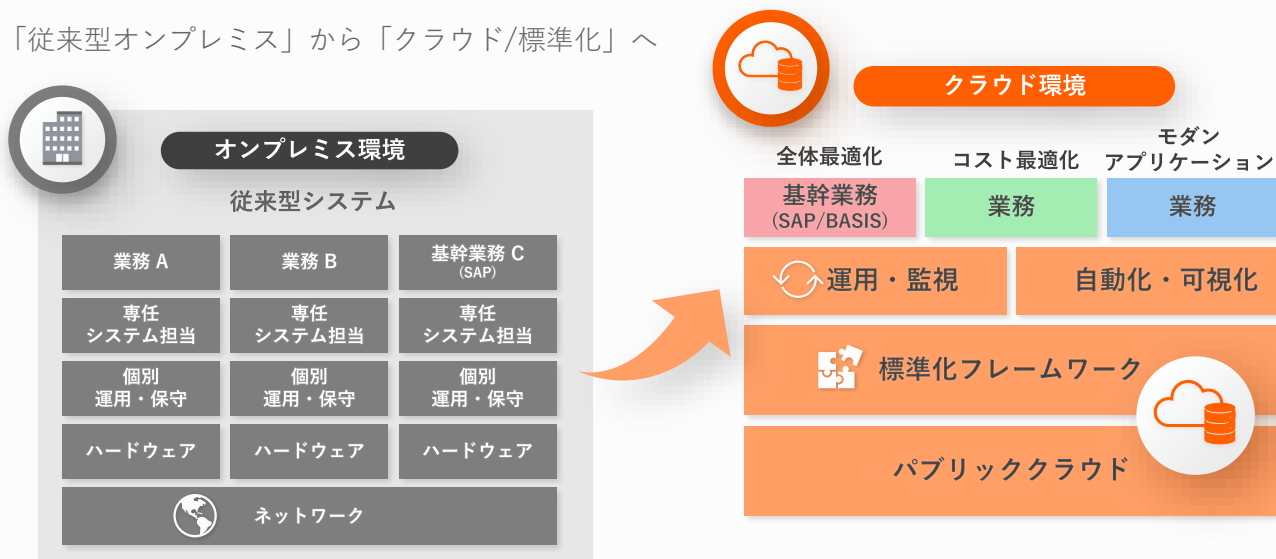


お客様の基幹システムクラウド移行支援

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

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
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

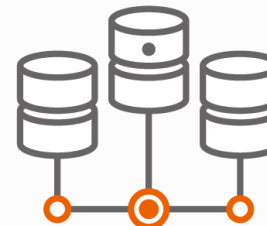
AI駆動開発



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



AIエージェント
基盤整備

RAG環境整備

SAPデータ分析

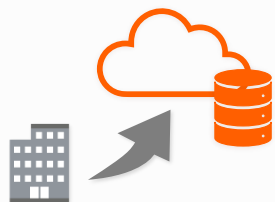
企業のAI駆動を推進

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 ジャーニーを実現する
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を前提とした
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てレガシーの制約を排除し、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

01



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

02



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

03



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

04



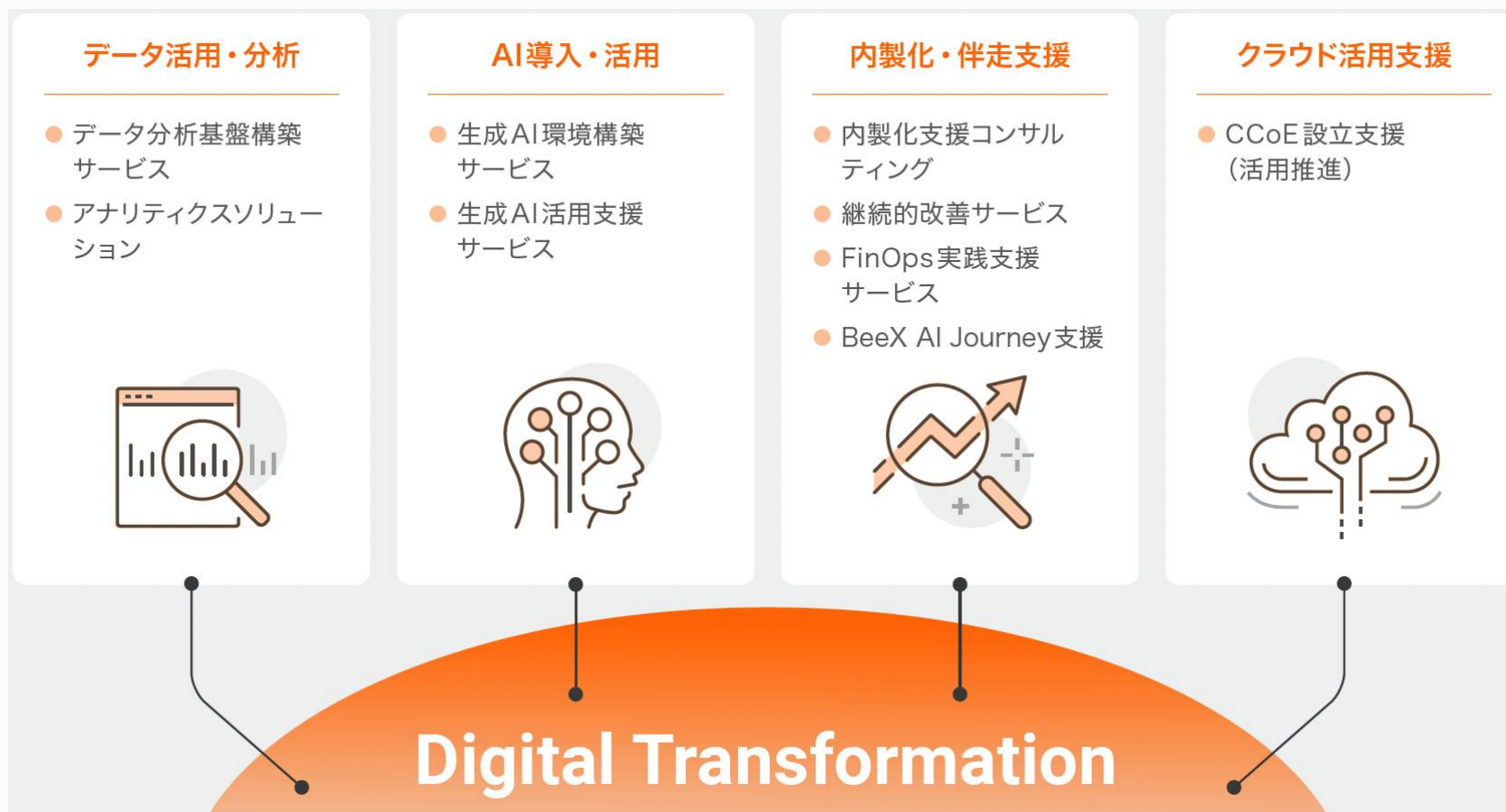
SAP モダナイゼーション

- 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。AI活用、内製化支援、コスト最適化など、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

マルチクラウドライセンスリセール／MSP

マルチクラウド対応マネージドサービス

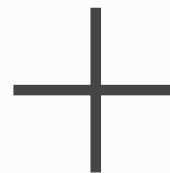


ライセンスリセール (AWS/Azure/Google Cloud)

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

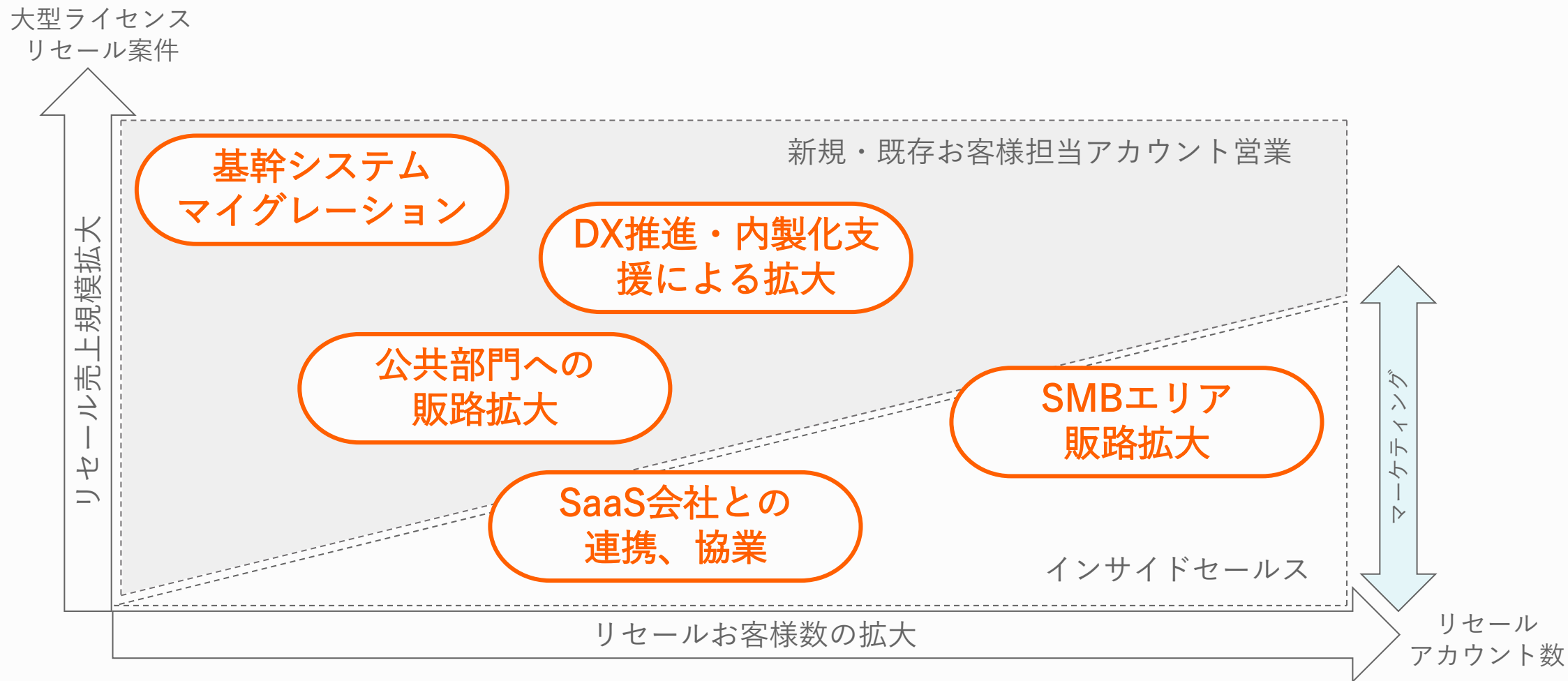
(脆弱性診断、インターネットセキュリティ、
ゼロトラストネットワーク等)

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



ベトナム・ニャチャンに海外MSP拠点を開設

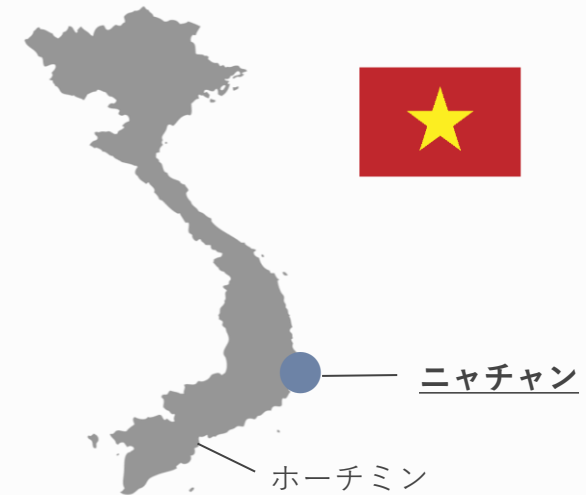
マネージドサービス機能拡大

海外拠点とAIを活用したMSPサービスを今後も拡大
ベトナム拠点活用によるMSPサービスで新たに3案件獲得

■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。

セキュリティソリューションの拡大

サイバー脅威の増大に対応し、導入済みの2分野に加え、クラウド基盤とレジリエンシーの2領域を強化

アクセス 保護

ゼロトラストネットワーク



認証認可・ID管理



脱閉域網セキュリティ（SASE）

インターネットセキュリティ



マネージド型WAF



顧客向けの認証認可・ID管理

データ & クラウド 保護

クラウド基盤のセキュリティ機能強化

CNAPPで、AWS・Azure・Google Cloudのリスクを一元的に可視化し、継続的なセキュリティ運用まで伴走

CSPM 設定ミスの検知

CWPP ワークロードの保護

CIEM 権限（アクセス）の管理

DSPM 機密データの保護

提供メニュー：診断（スポット）／導入支援／運用伴走（月額）

レジリエンシー強化（ランサムウェア対策）

ランサムウェアなどの攻撃や障害が起きても、データを守り、事業を早く元に戻せる体制づくりを支援

データバックアップ強化

被害を受けてもデータを復元可能に

セキュリティ設計の強化

既存環境の課題点の洗い出し
改善提案・実装

24時間365日の監視

異常の早期検知とリストア対応

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」



Be Excited

企業の基幹システムにもっと「わくわく」を