

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

ローコードとAIが変えるシステム開発事業

証券コード 4069 BlueMeme (ブルーミーム)

2024年10月

代表者のプロフィール



まつおか まさのり
松岡 真功

株式会社BlueMeme（ブルーミーム）
代表取締役

熊本県菊池市出身



Venture

プログラマ



エンジニア



コンサルタント



Venture

最高技術責任者



コンサルタント



最高経営責任者

1

事業概要

bluememe

BlueMeme の企業理念と社名

新たな価値を創造し、常識を変え、文化を進化させる

ブルー

Blue 光り輝く

文字のない時代に口伝で伝わった
古い言語が語源と考えられており
光り輝くという意味を持った単語

ミーム

Meme 文化を伝える

記憶と**模倣**という単語を基にした
世代を超えて文化を伝えるという
生物学者によって作られた造語

BlueMemeは何をやっている会社なのか？

業務システムの「新しい開発方法」を提供する会社

業務システムとは
どんなもの？

従来の手法はどんなもので
新しいものは何が違うの？

何を顧客に
売っているの？



事業会社の業務システムとは？

経理・財務

- 財務会計
- 管理会計
- 債権・支払管理
- 予算管理
- 資金管理
- 連結会計

販売・営業

- 販売管理
- 顧客管理
- 営業支援
- マーケティング
- 見積
- 契約管理
- コールセンター

生産・在庫

- 生産計画
- 工程管理
- 原価管理
- 品質管理
- 資材所要量計画
- 倉庫管理
- 在庫最適化
- 棚卸
- 発注・仕入
- 製造実行
- 需要予測

人事・労務

- 人事情報管理
- 勤怠管理
- 給与計算
- 労務管理
- 人事評価
- 採用管理
- 教育研修管理
- 経費精算
- 福利厚生管理

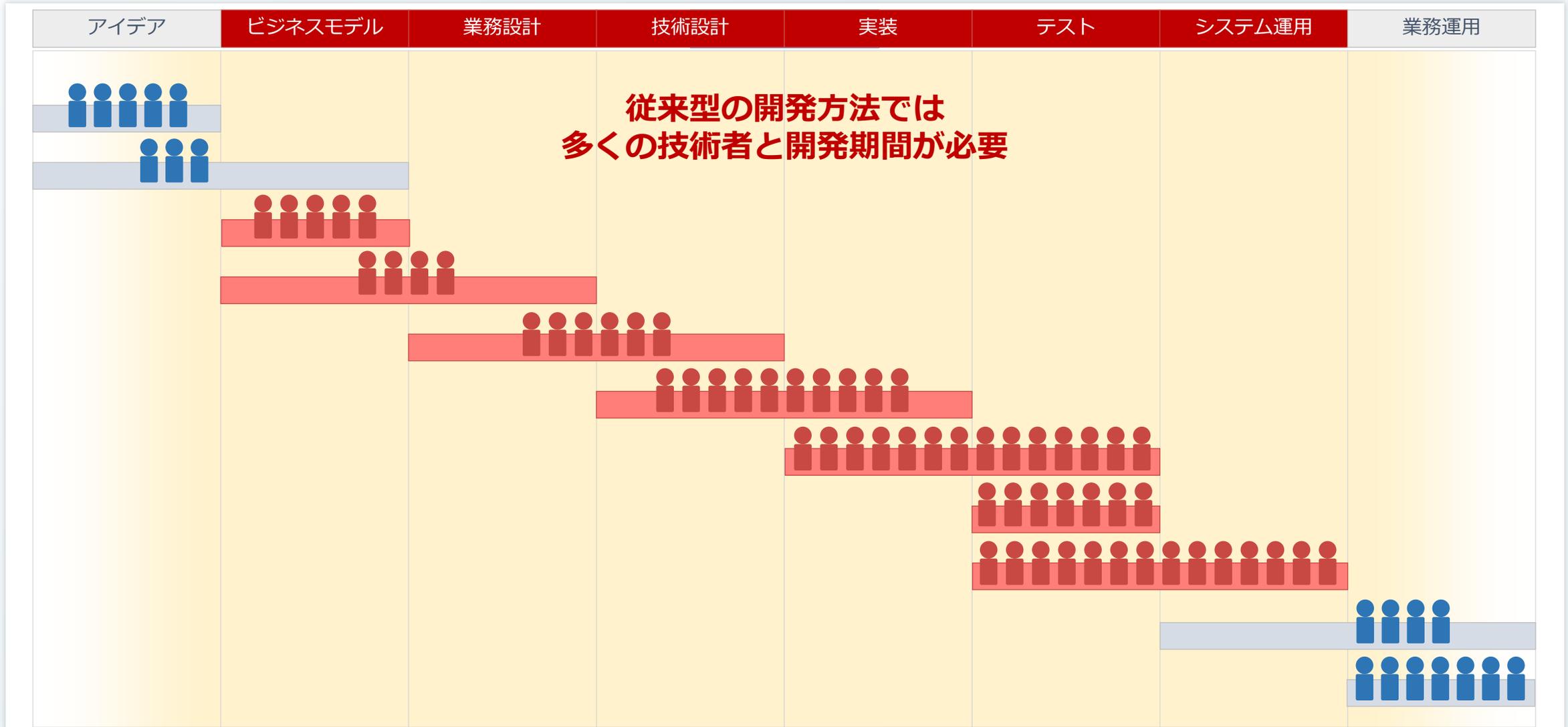
物流

- 倉庫管理
- 輸配送管理
- 運行管理
- 貨物追跡
- ピッキング
- 電子データ交換
- 受発注管理
- 在庫管理
- 物流ロボット

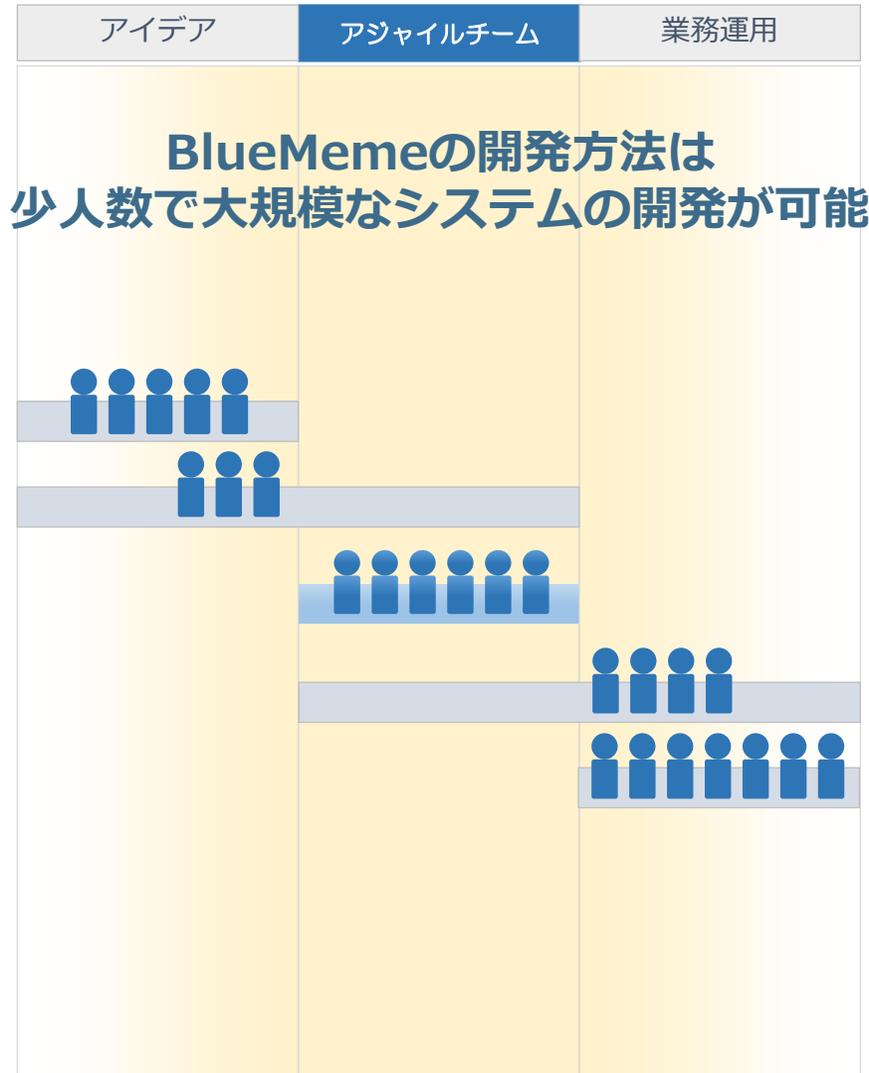
金融

- 勘定系
- 市場系・注文管理
- 情報系
- オンライン決済
- チャネル系
- コンプライアンス系

BlueMemeが提唱する新しい開発方法とは？



BlueMemeが提唱する新しい開発方法とは？



BlueMemeが顧客に提供するものは何か？

システム開発チームをサービスとして月単位で提供
高速な開発を実現するツールを年間契約で提供



2

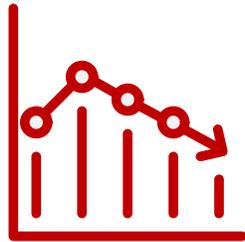
取り巻く市場環境と社会問題

bluememe

なぜ業務システムの「新しい開発方法」が求められるのか？

日本企業の国際的競争力が向上しない3つの問題

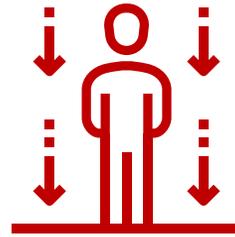
我が国の問題



GDPの低迷

- 国内のIT投資が横ばい
- 古いシステムが足かせに

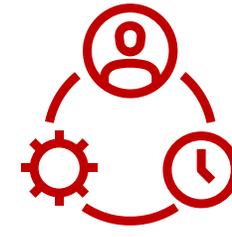
IT業界の問題



IT人材不足

- IT人材の供給が減少
- 内製化ができない

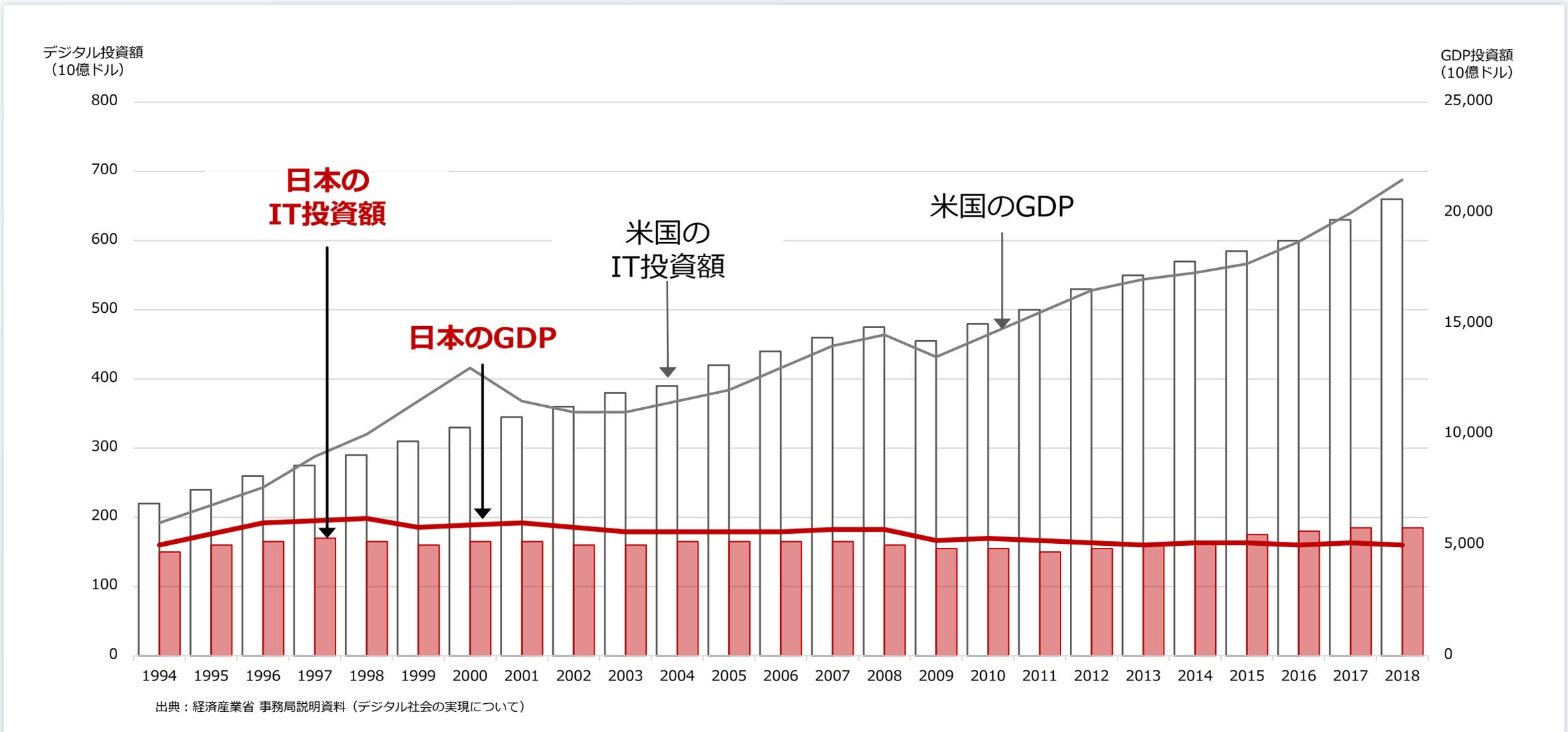
企業の問題



IT人材育成が困難

- 学んでも活かす場がない
- 会社で評価されない

我が国の問題：GDP（国内総生産）の低迷

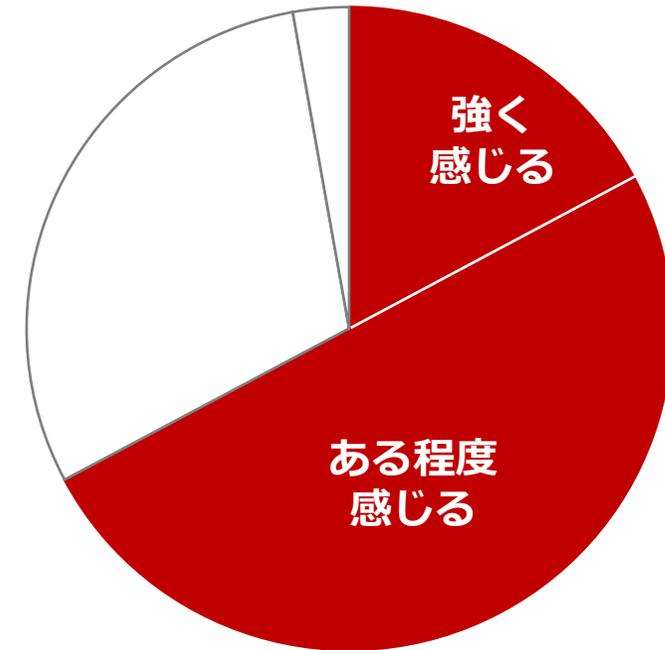


レガシーシステムが成長の足かせに

既存システムの問題

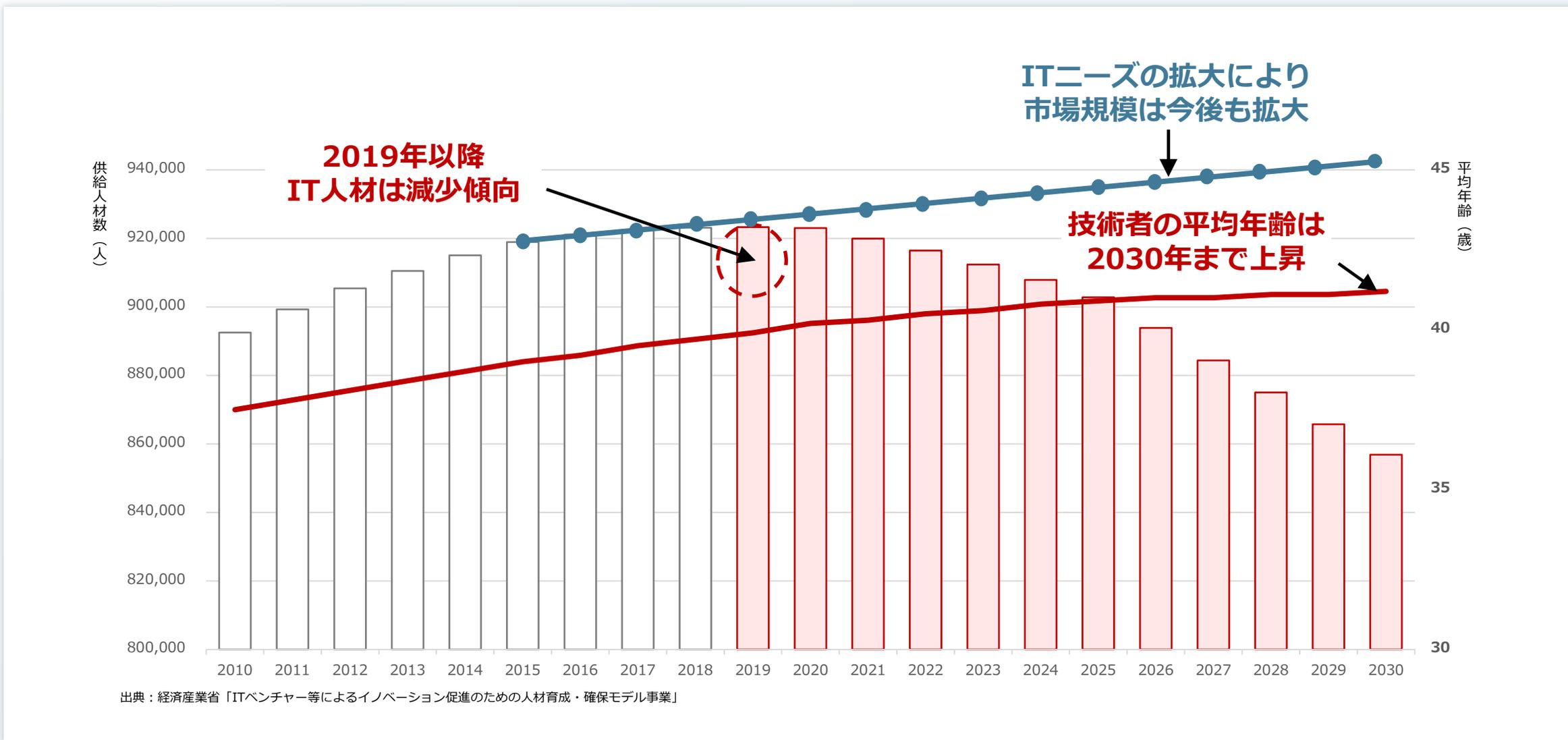
- 1970～1980年代に作られたレガシーシステムが事業拡大の足かせになっている
- 改修と機能追加を数十年間、繰り返しているため、**システムが複雑化**している
- 古いシステムの構造を理解できる**技術者の多くは退職**しており、業務ノウハウも残っていない
- 古いシステムを作りなおすためには、**古いシステムのソースコードを解析**し、最新の技術で再設計が必要であり、膨大な時間と費用が必要になる

レガシーシステムを足かせだと思う企業 **67%**



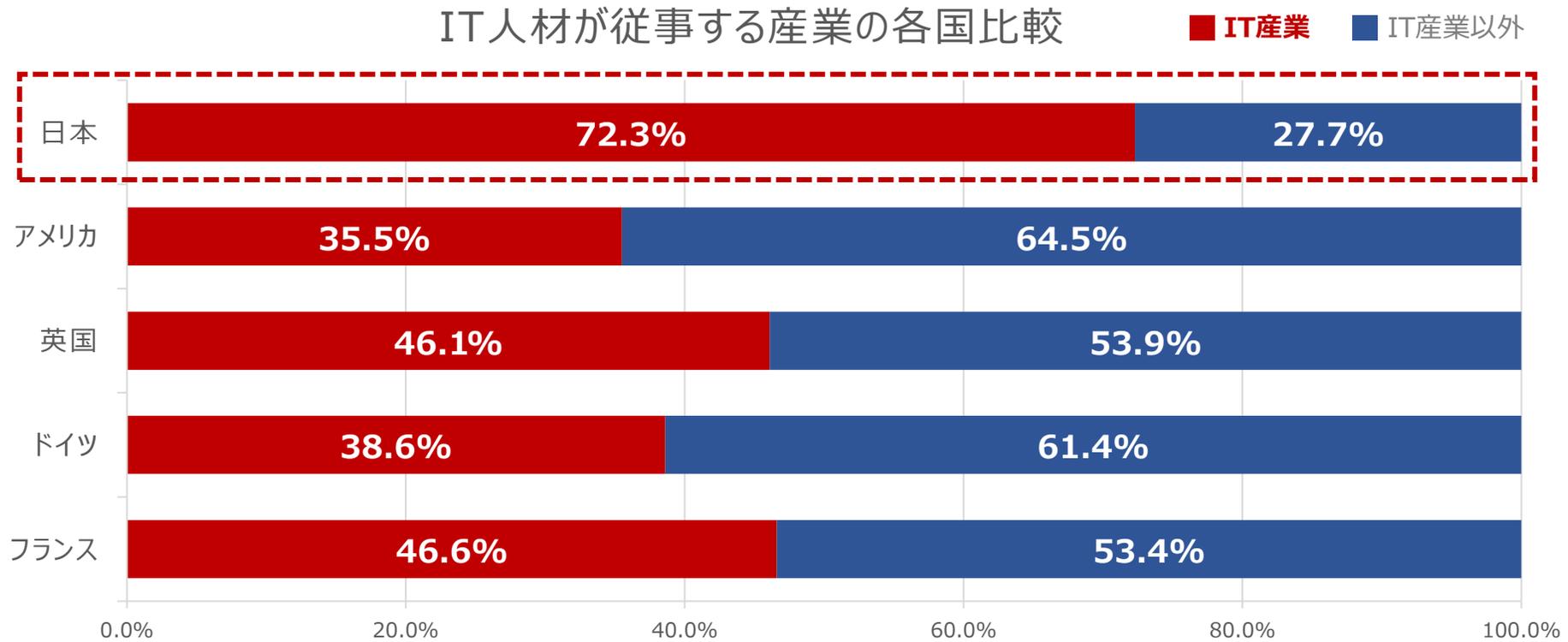
出典：一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会「デジタル化の進展に対する意識調査」

IT業界の問題：IT人材の不足



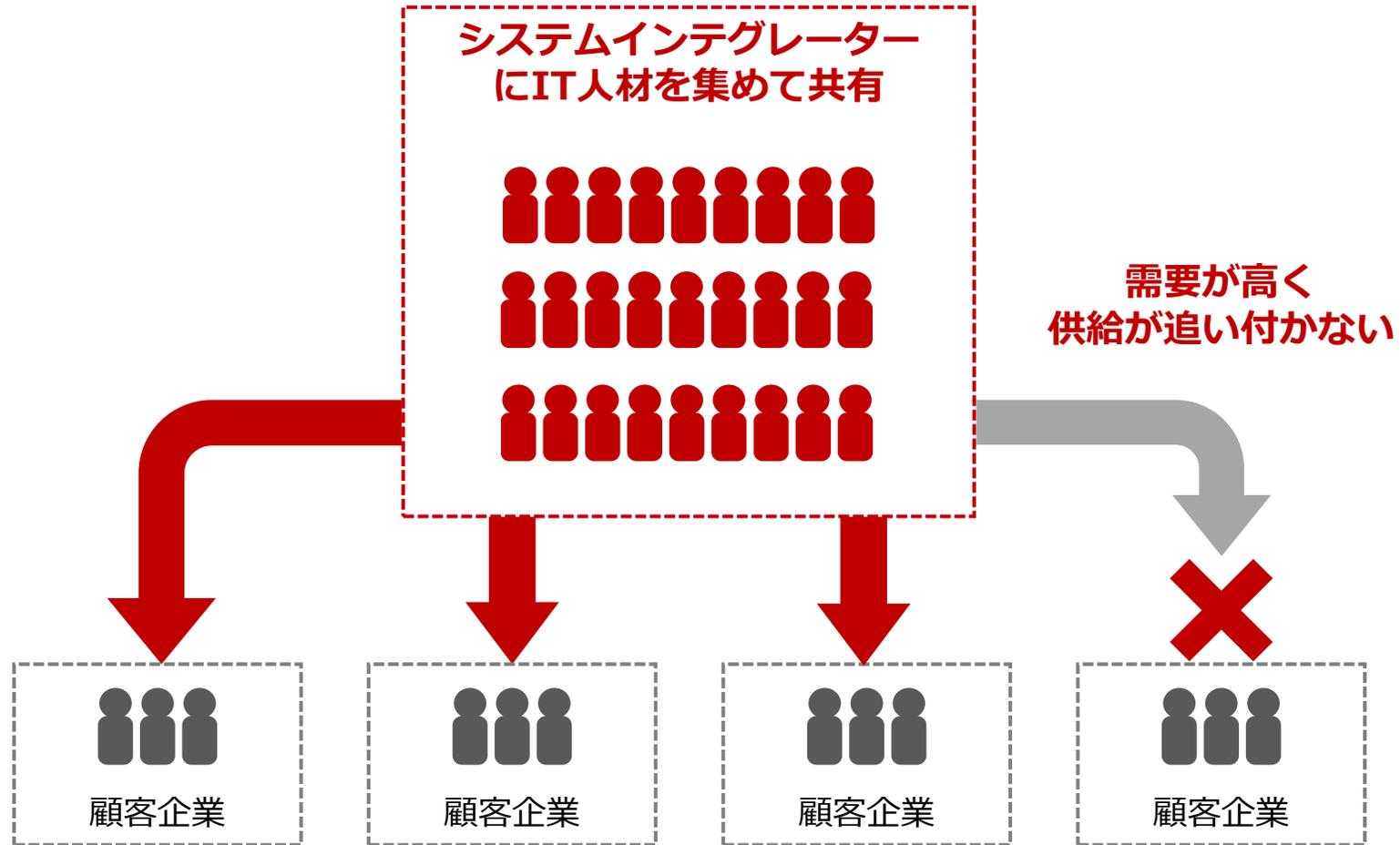
IT業界の問題：システムの内製化ができない

システム開発をできるIT人材が社内にはいない



出典：内閣府ホームページデータより当社作成 (https://www5.cao.go.jp/j-j/wp/wp-je20/h07_hz040210.html)

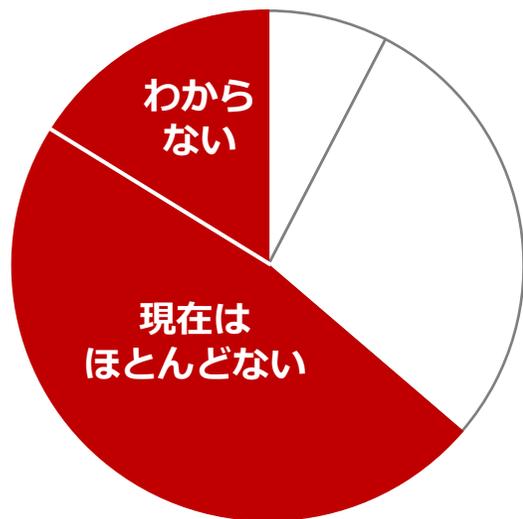
IT業界の問題：システムインテグレーターの存在



企業の問題：IT人材の育成ができない

技術を学んでも活用する
場がないIT技術者 **63.7%**

先端技術領域や領域のスキルを
学んだ場合活かす場があるか



出典：デジタル時代のスキル変革等に関する調査（2022年度）全体報告書（ipa.go.jp）

技術を学んでも評価につながらない

学びの継続における障壁（会社員）

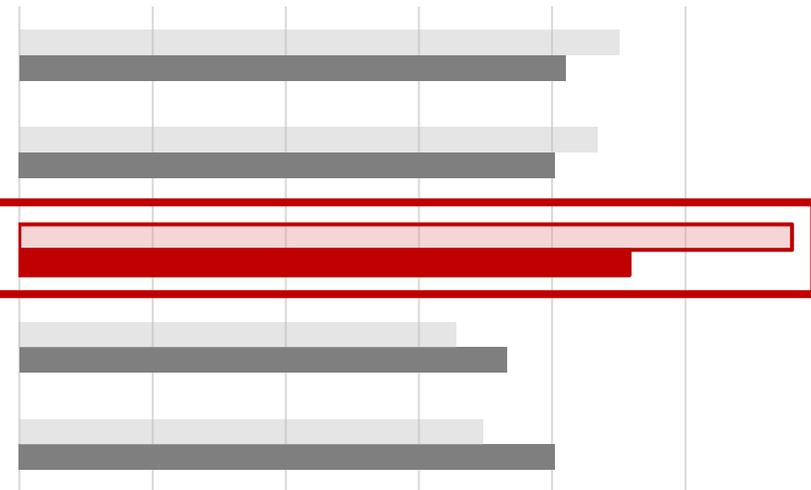
生活や収入に影響がない

業務の遂行に影響がない

学びが評価につながらない

現業務の遂行に影響がない

生活や収入に影響がない



■ 非先端IT業務従事者 ■ 先端IT業務従事者

出典：デジタル時代のスキル変革等に関する調査（2022年度）全体報告書（ipa.go.jp）

期待されるビジネスモデル

これまでの ビジネスモデル

スクラップ&ビルドの
システム開発

システムインテグレーター
中心のシステム開発

多重下請け構造による
IT人材確保

日本社会の問題

- 日本のGDPが低迷している
- 古いシステムが成長を阻害している
- IT人材が不足している
- システムの内製化ができない
- 企業内ではIT人材の育成ができない

社会環境の変化

- コロナ禍を経て予測できない
社会変動への対応が必要
- AI等のテクノロジーの発展で
技術革新が身近に
- 第四次産業革命で勝ち抜くには
デジタル技術の活用が鍵

期待される ビジネスモデル

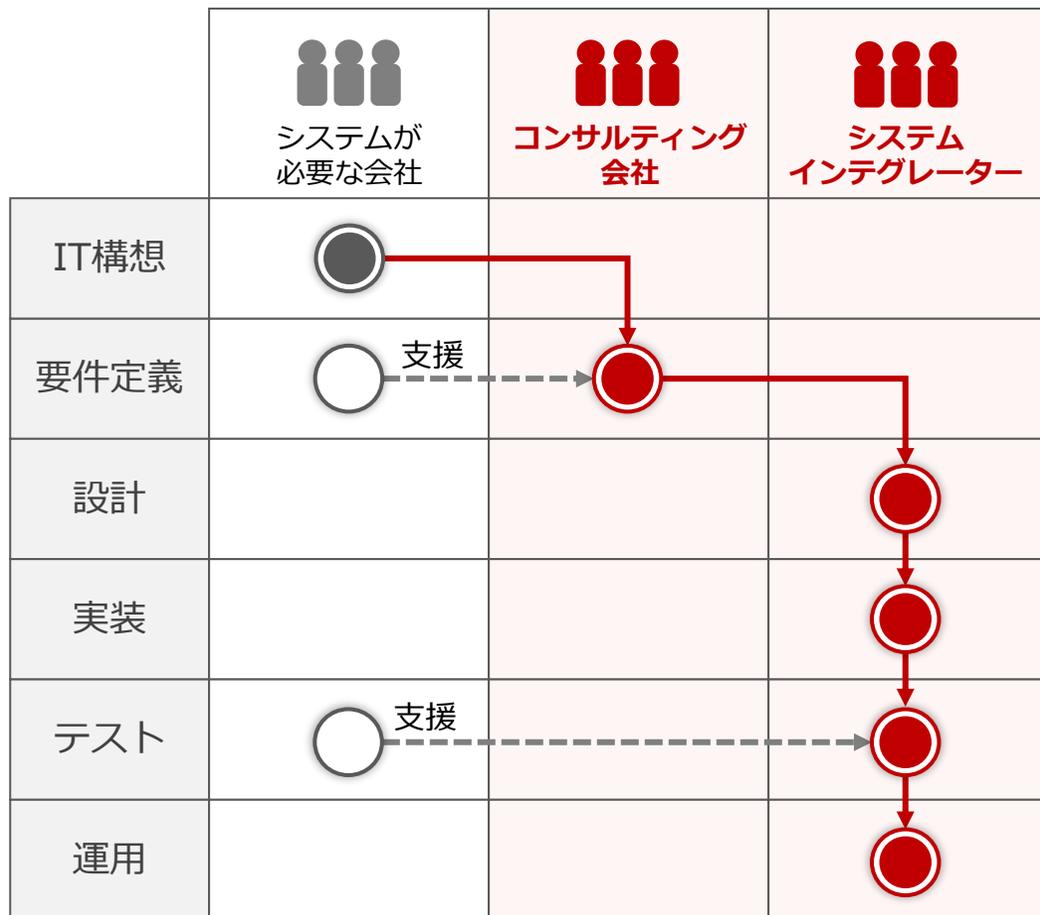
成長し続ける循環型の
システム開発

内製化を実現する
顧客中心のシステム開発

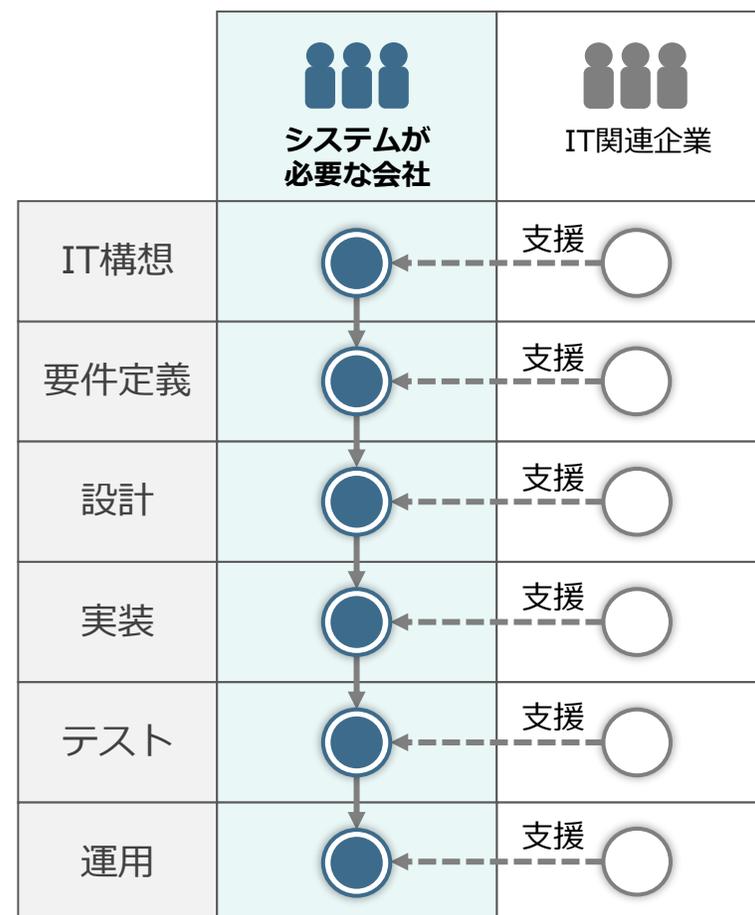
最新技術を使いこなす
IT技術者を社内で育成

システム開発の内製化とは顧客が主体となること

外注中心の従来型のシステム開発は システムインテグレーターが主体



内製化とは顧客が主体となる システム開発



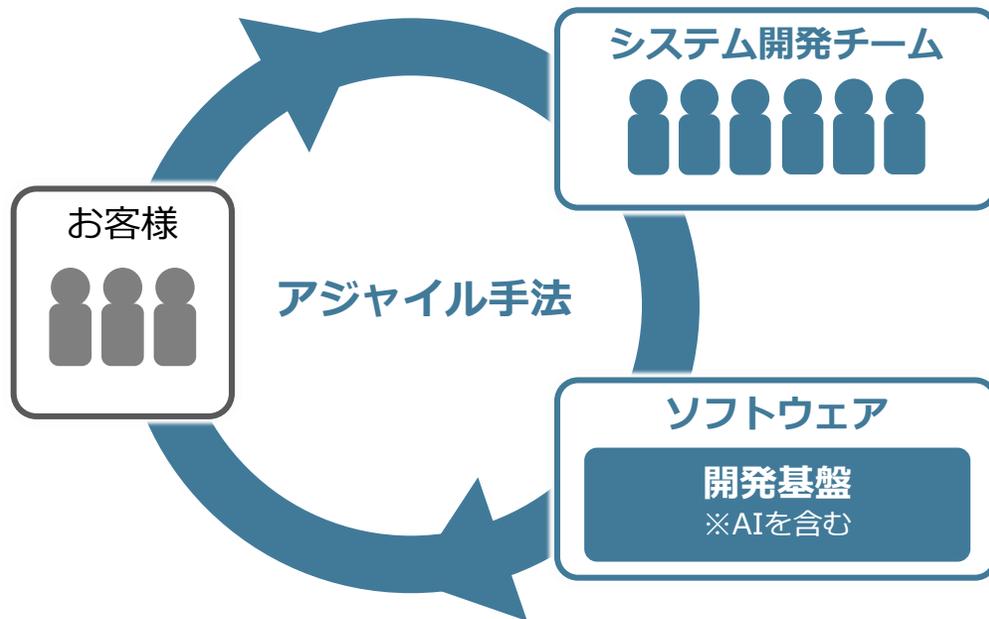
3

ビジネスモデルの特徴

bluememe

BlueMeme が提供するサービスは何か？

システム開発の内製化を実現するサービスを提供



システム開発チームの提供

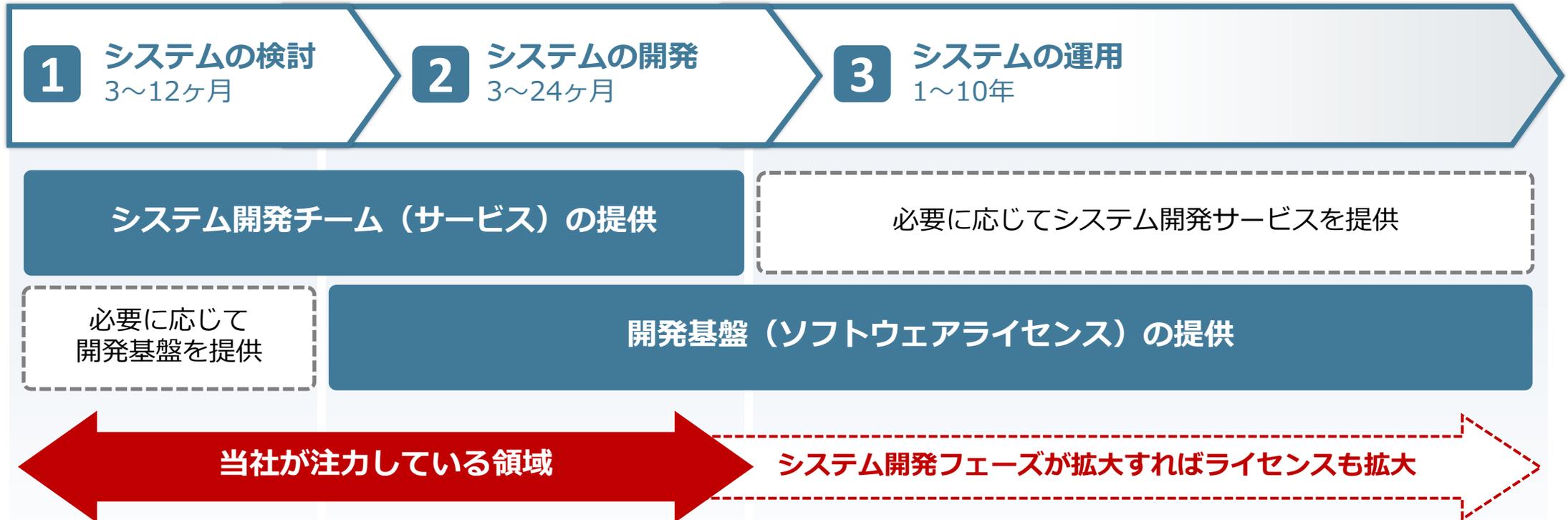
- 開発チームを月単位で提供
- チームの平均人数は3～5名程度
- 従来型と比較して**30～70%の人員削減**

開発基盤の提供

- ソフトウェアライセンスを年契約で提供
- 小規模から大規模なシステムに活用可能
- システムの**開発費と運用費を大幅に削減**

顧客企業のシステム開発の流れと当社サービスの関係

システム開発チームを提供し、次に**開発基盤**を提供していく



当社のIT業界のポジショニング

当社独自のシステム開発方法論で差別化

	システム規模	開発手法	業務分析 業務設計	コスト最適化 構造設計	システム 要件定義	設計・製造 テスト	運用・保守
総合コンサル	中～大	ウォーターフォール	サービスを提供	×	サービスを提供		×
大手システム インテグレーター			サービスを提供	×	サービスを提供		
bluememe		ローコード型 アジャイル手法	ワンストップで システム開発に関するサービスを提供				内製化 支援
エンジニア派遣 システム開発会社	小～中	ウォーターフォール及び 従来型アジャイル手法	×	×	サービスを提供		

他のシステム開発と何が違うのか？

オープン化・アジャイル・上流工程中心・人材育成の4つ

ローコードによる品質向上と
内部構造のオープン化を実現

なぜオープン化？

- 一般的にシステムの内部構造はブラックボックス
- システムを開発した会社にし
か改修を頼めない
- システムをオープン化し**所有権を顧客に戻す**ことが課題

独自のアジャイル型の手法で
上流工程中心の開発を実現

なぜアジャイル？上流工程？

- 不確実性の高い開発にウォータフォールはリスクが高い
- システム開発の失敗の原因の多くは上流工程
- **既存業務の問題発見と施策の検討**が課題

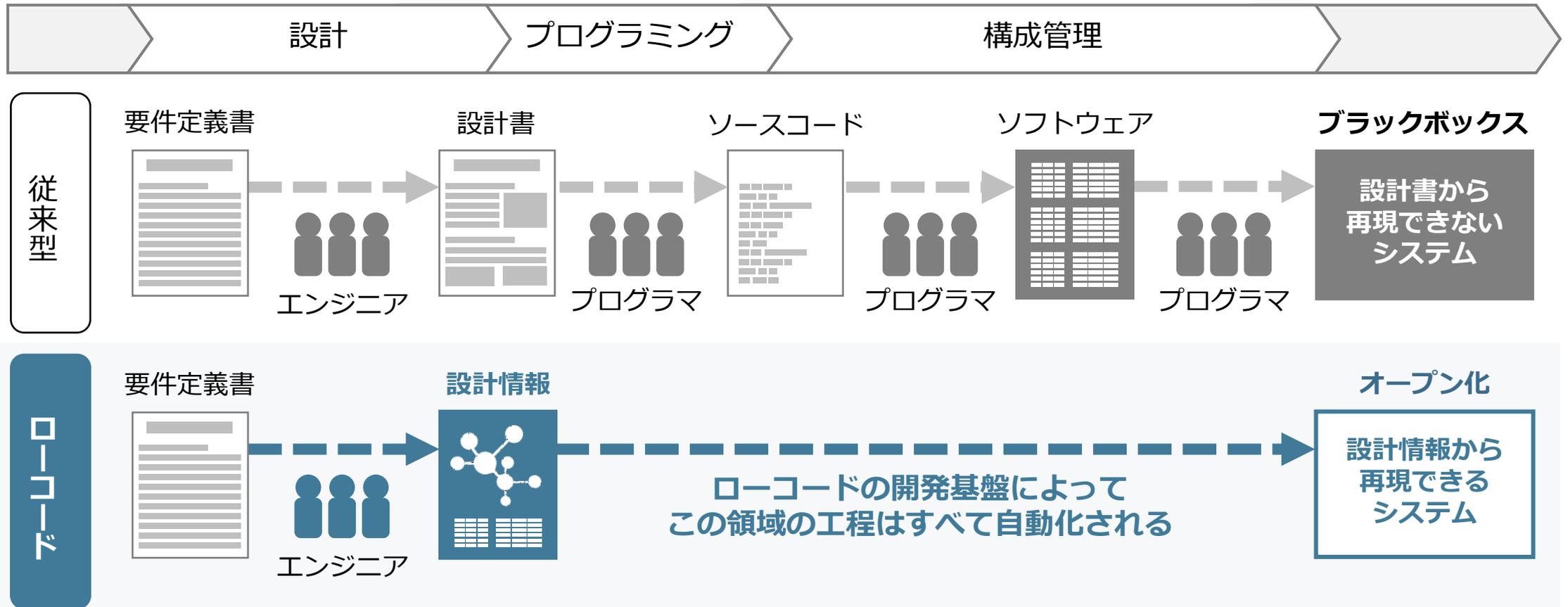
システム内製化のための
IT人材の短期育成を実現

なぜ人材の短期育成？

- システムを開発できる人材が不足しており調達も困難
- システムの内製化のためには顧客側にIT人材が必要
- IT未経験者を対象にした**IT人材の新規創出**が課題

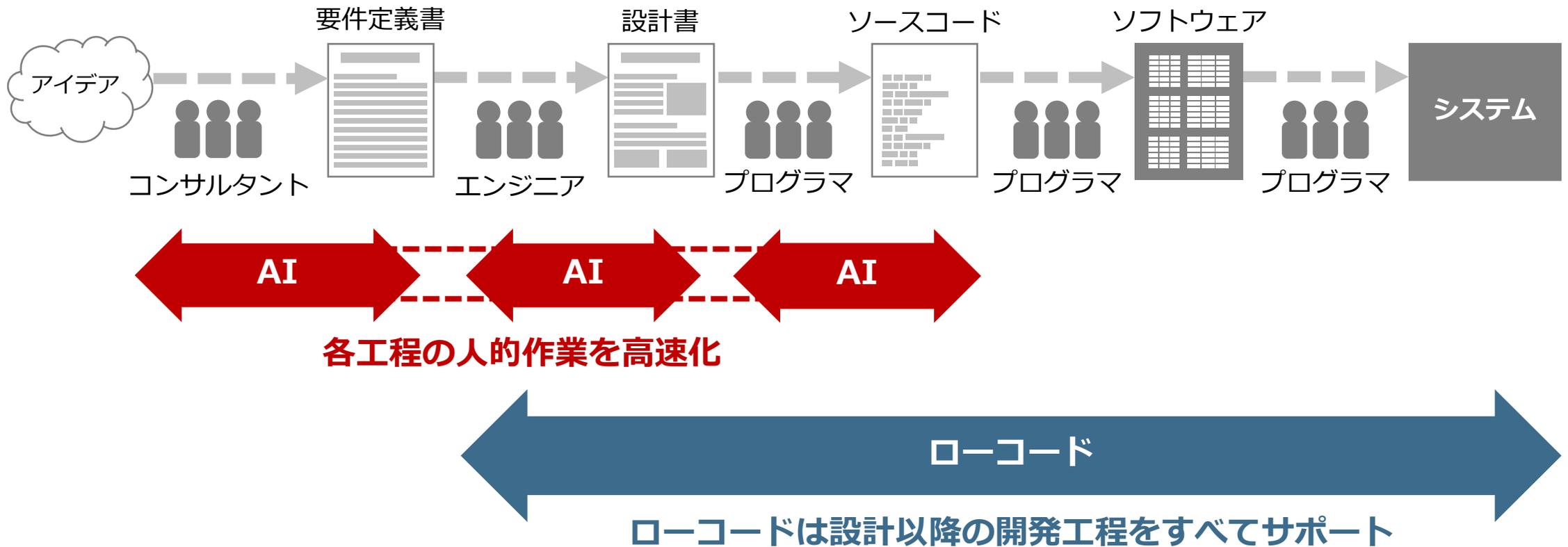
なぜシステム開発にローコードを使うのか？

「プログラマが不要」で「設計情報」でシステムを再現可能



ローコードとAIによるシステム開発の違い

AIは技術者を支援しローコードはプログラマの作業を自動化



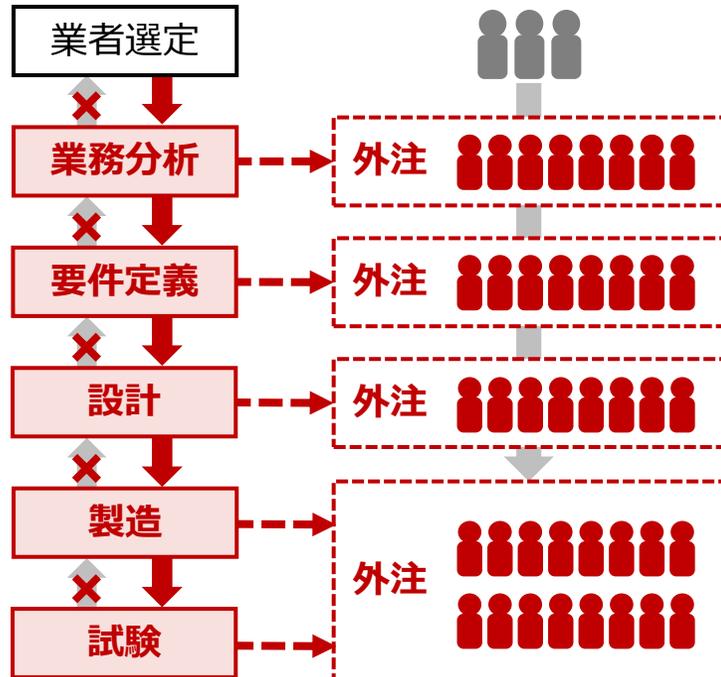
なぜアジャイルを使うのか？

変化の激しい環境下ではアジャイルによるリスク管理が必要

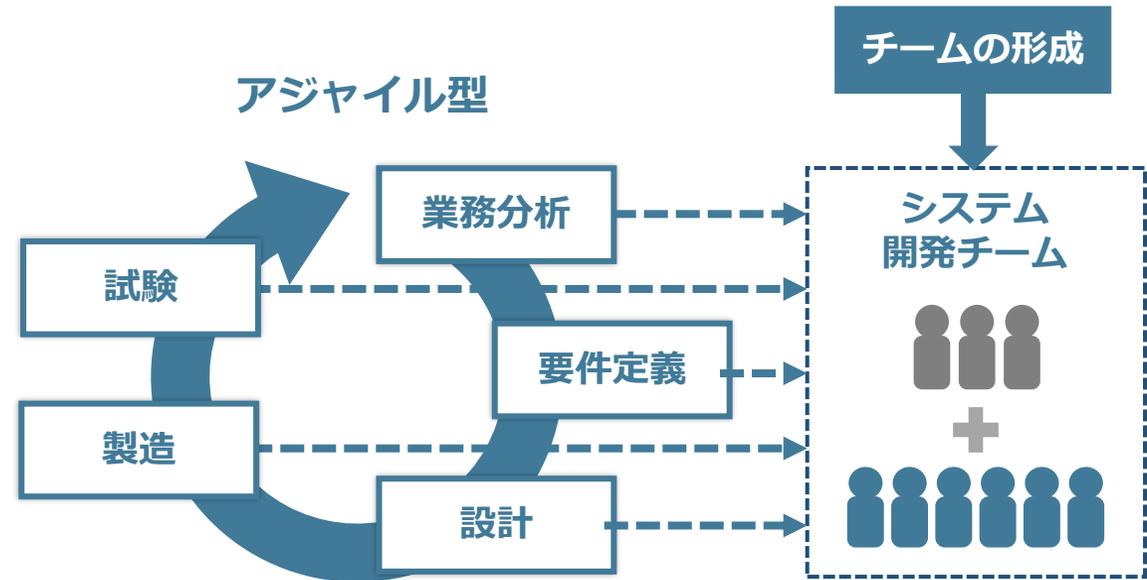
これまでは各工程を別々の会社に外注するため「手戻り」が難しい

当社は全工程をワンチームで開発するため「手戻り」が容易で「スピード」も速い

ウォーターフォール型



アジャイル型



なぜアジャイルは難しいのか？

アジャイルには**不確実性に立ち向かう確率的思考**が必要

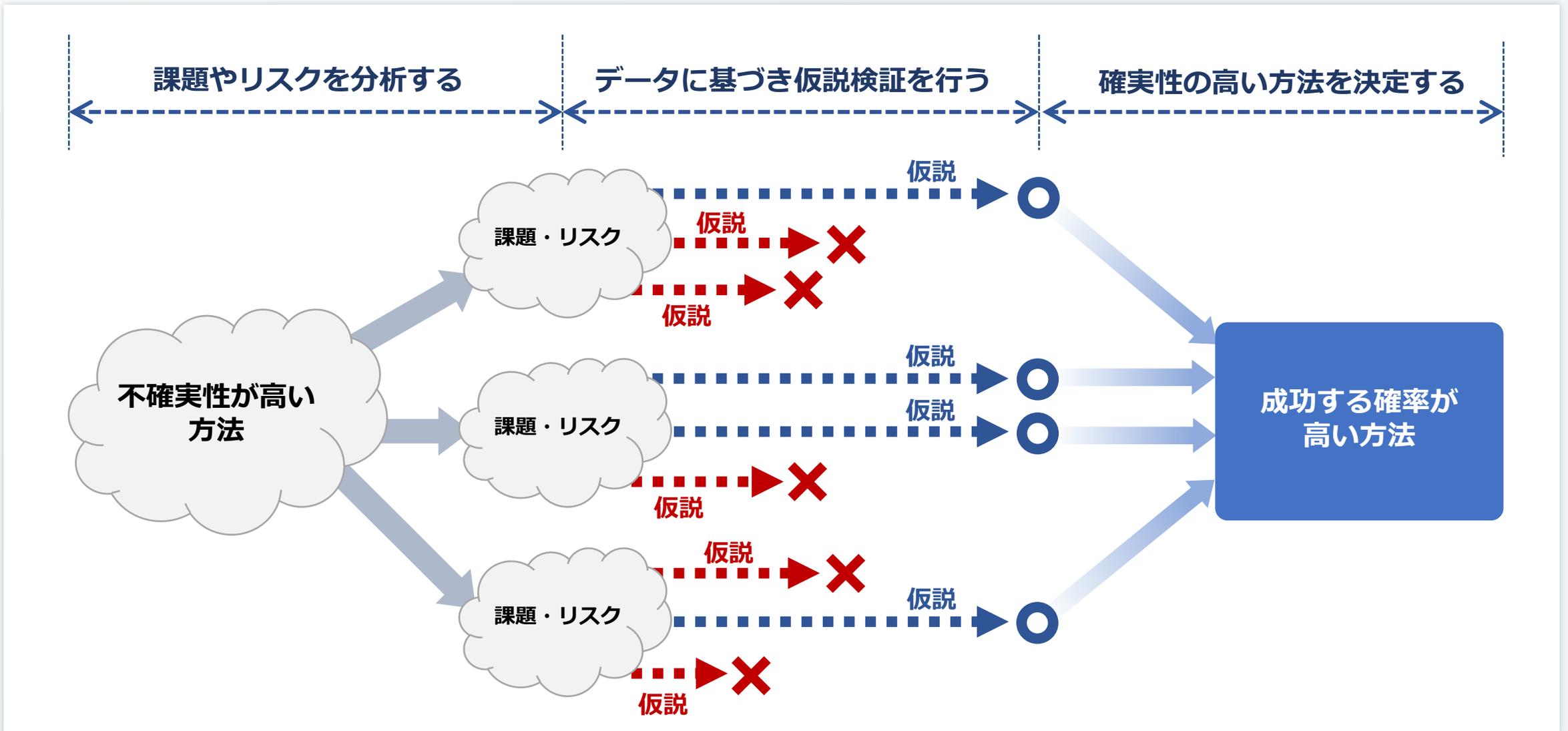
経験と勘による因果的思考の例



データをもとに判断する確率的思考の例



アジャイルとは「成功する確率が高い方法」を見つける手法



なぜ上流工程中心の開発を行うのか？

ローコードによって開発のリスクは上流工程に集中する

これまでの開発

これまでは「正しく動くシステム」が開発できるかどうかリスクだった

- 上流工程の「曖昧さ」は、下流工程の技術者とプロジェクトマネージャによって解消される
- プロジェクトの成功は、下流工程の技術者とプロジェクトマネージャの経験とスキルに依存
- システムの「不具合」の多くは「プログラミングのミス」が原因となる

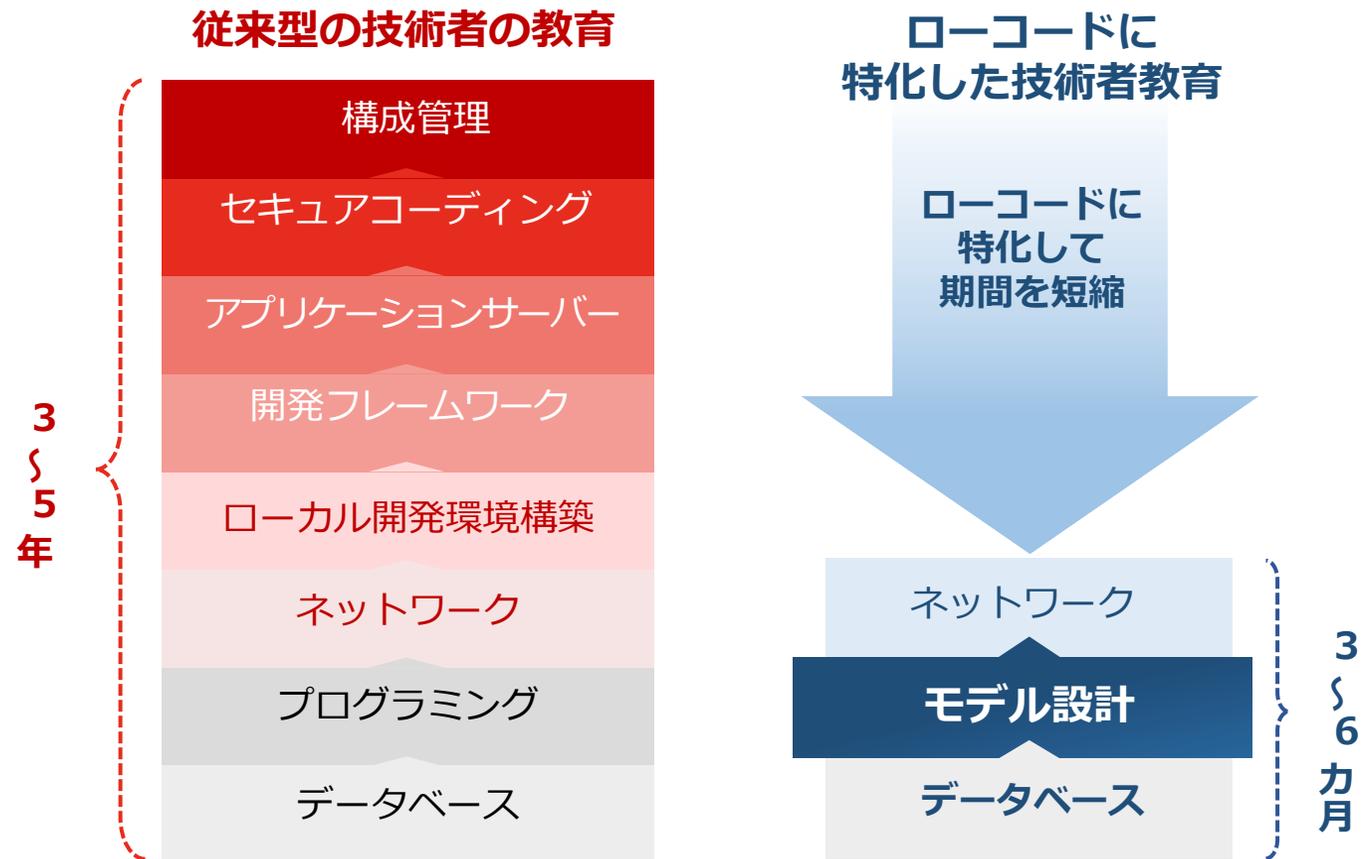
ローコードによる開発

上流工程で「あるべき姿」が定義できて「業務変革」が実現できるかどうかリスク

- 上流工程の「曖昧さ」は、ローコードによってそのまま「不具合」として現れる
- プロジェクトの成功は、上流工程で業務内容を構造化する技術者のスキルに依存
- システムの「不具合」の多くは「上流工程のミス」が原因となる

なぜ人材育成を行うのか？

ローコード技術者を増加させ**従来型ビジネスからの変革を狙う**



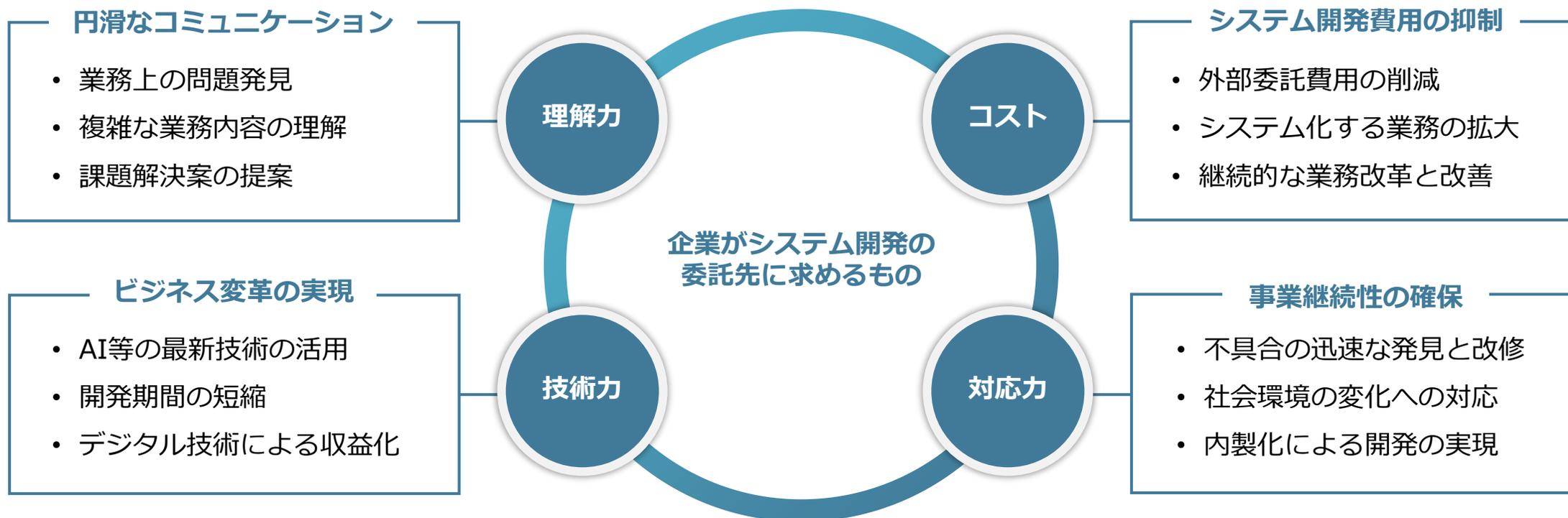
4

優位性

bluememe

企業がシステム開発の委託先決定の際に重要視する項目

委託先の選定基準は「理解力」「技術力」「コスト」「対応力」



BlueMemeの理解力：豊富な開発実績に基づくコミュニケーション力

情報・通信業

購買データ分析用マスターデータ抽出システム
 社内管理システム
 サービス監視システム
 購買システム
 代理店向け受発注システム
 監視システム
 出荷管理システム
 VRコンテンツ管理基盤
 原価管理システム
 入退出管理システム
 トレーニング受講管理システム
 テナント管理システム
 タスク管理ポータルシステム
 クラウドソーシングサービス基盤
 クラウド型販売管理システム
 代理店向け販売管理システム
 回線契約管理システム
 ICカード在庫管理システム
 人事評価システム
 販売管理システム
 稟議システム
 受注管理システム
 配車管理システム
 販売管理システム
製造業
 生産工程予実管理システム
 生産・調達管理システム
 成果物管理システム

販売管理システム
 契約管理システム
 受発注管理システム
 社内業務システムのモバイルアプリ化
 パートナー向け業務支援システム
 代理店向け業務支援システム
 社内承認基盤
 予算管理システム
 工作図管理システム
 製品情報管理システム
 マスタ管理システム
 代理店向け販売管理システム
 EXCEL/ACCESSアプリのクラウド化
 資産管理システム
 障害管理システム
 マスタデータ管理基盤システム
 見積仕様検討依頼システム
 車両日報管理システム
 カーシェアリングシステム
 出荷ラベル作成システム
サービス業
 派遣業務管理システム
 派遣スタッフ管理システム
 販売管理システム
 コンシューマ向けモバイルアプリ
 顧客・従業員管理システム
 クラウドソーシング基盤
 サービスマッチングシステム
 警備業務システム

人事管理システム
 社内業務システム
 ツアー情報検索システム
 自社サービス管理システム
 治験業務管理システム
 棚卸システム
 基幹システムのリプレイス

建設業

建築工事管理システム
 Notesマイグレーション
 予実管理日報システム
 経費精算システム
 社内向け稟議管理システム
 社内業務システム
 駐車場管理システム
 事故防止支援システム

商社

成約管理システム
 販売管理システム
 社内ワークフロー基盤
 Notesマイグレーション
 顧客情報管理システム

卸売・小売・飲食業

ECサイト向け販売管理システム
 各種DBデータを利用した簡易BIツール
 従業員管理システム
 受発注管理システム
 社内業務システム

POS連携業務管理システム
 人事情報連携基盤
 プロジェクト管理システム
 店舗向け業務支援システム
 代理店向け販売管理システム
 顧客管理システム

金融・保険業

代理店向けポータルサイト
 Notesマイグレーション
 営業支援システム

医療・福祉

医療情報プラットフォーム開発

不動産業

社内業務システム
 代理店向けポータルサイト
 契約管理システム
 生産管理システム
 請求システム
 調達管理システム
 プロジェクト管理システム
 調達管理システム
 ナレッジデータ管理システム
 社内向けグループウェアシステム
 仲介管理システム
専門サービス業
 ビジネスマッチングシステム
 社労士ポータルシステム
 企業価値計測システム

電気・ガス・熱供給・水道業

監視システム
 社内業務システム
 販売管理システム

運輸業

倉庫管理システム

教育・学習支援業

来場者用アンケートアプリケーション
 オンライン講習システム

情報・広告業

売上管理システム

農林・水産業

販売管理システム

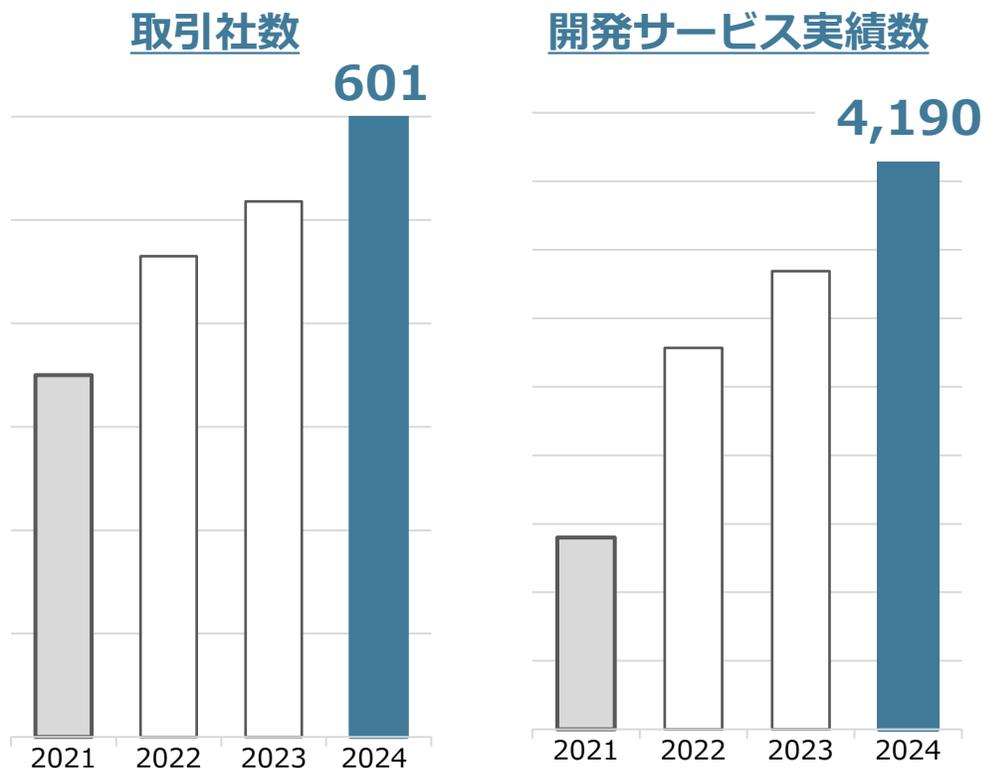
官公庁・地方自治体

地方自治体基幹業務システム

業界・業種に
 依存しない
 豊富な開発実績に
 基づくノウハウ

BlueMemeの技術力：ローコード領域において全世界で最上位の評価

従来型のシステム開発とは異なる手法と技術力が必要



※2024年5月時点

BlueMemeはアジア初となる
OutSystems® プレミアパートナーに認定

- OutSystems® のパートナー制度の最上位
- 高い技術力を持つ企業のみが認定
- 技術力だけではなく製品企画力も評価対象

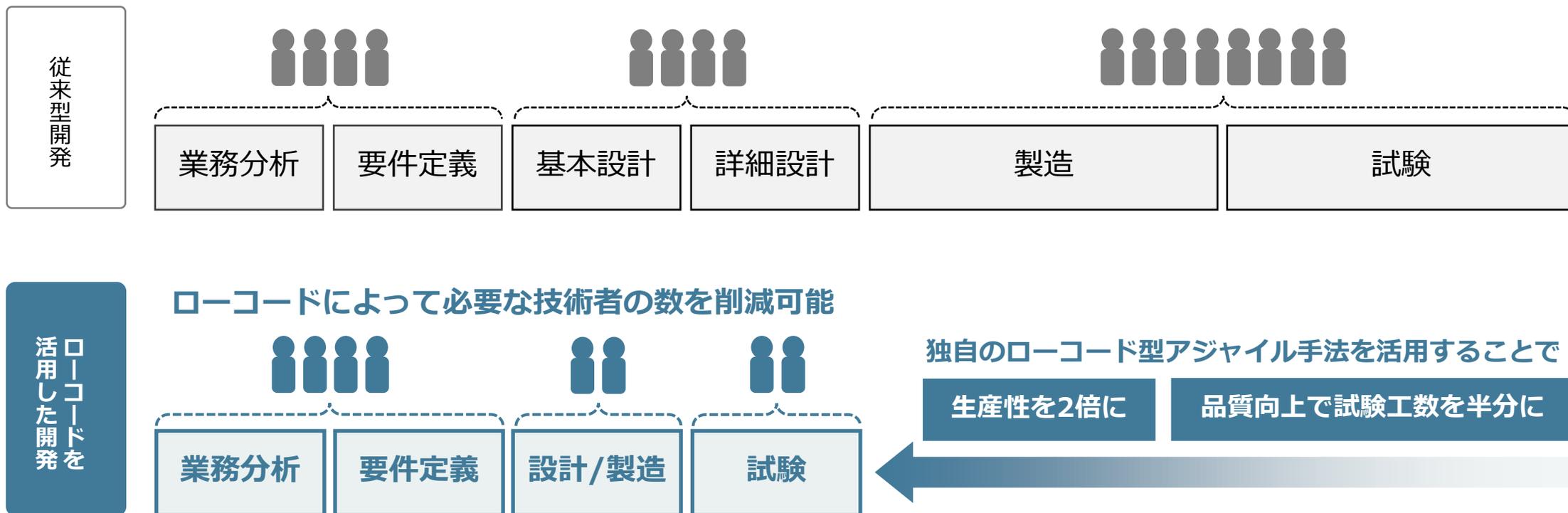


Customer Reviews

4.7 ★★★★★

BlueMemeのコスト：ローコードを最大限に活用して開発コストを抑制

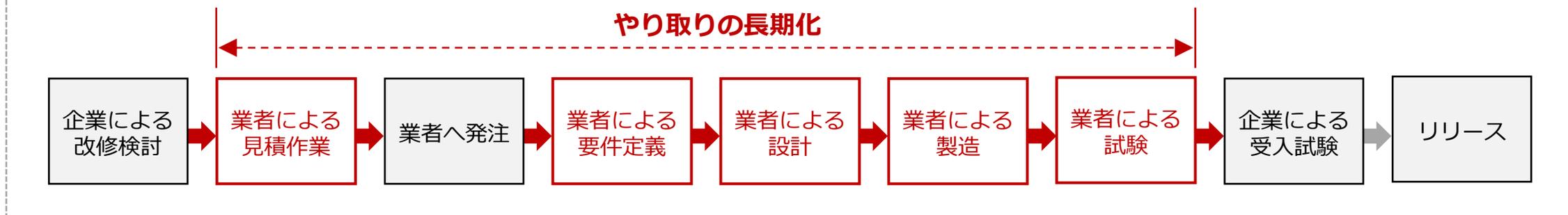
独自のアジャイル手法で開発生産性は2倍以上



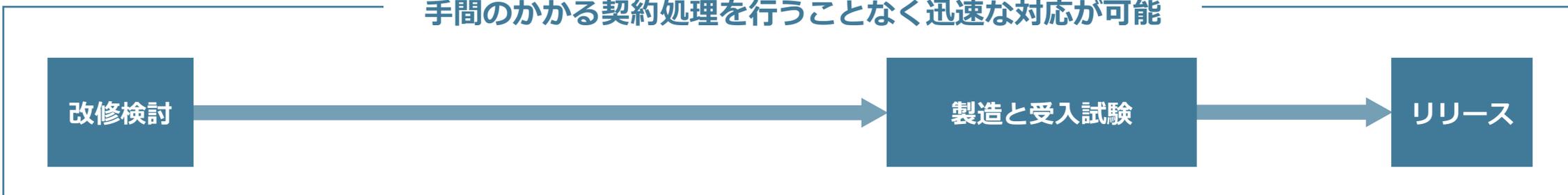
BlueMemeの対応力：企業内に内製化チームを構築することで迅速に対応

開発ノウハウを提供して「内製化チーム」の構築を支援

従来型のシステム開発の場合
開発を委託する業者とのやり取りが長期化しやすい



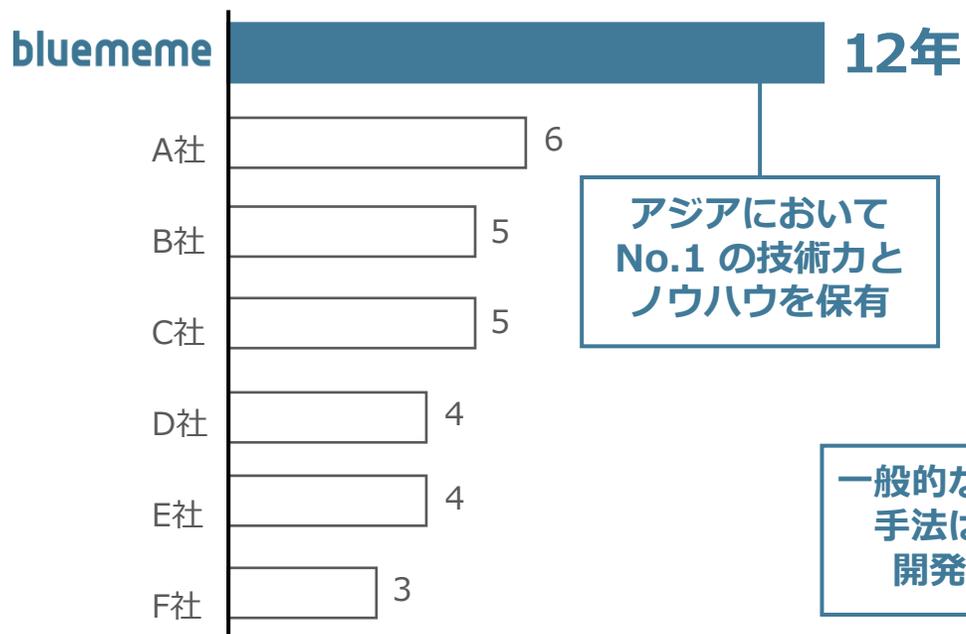
BlueMemeの開発サービスで内製化チームを構築した場合
手間のかかる契約処理を行うことなく迅速な対応が可能



ローコード開発市場の参入障壁

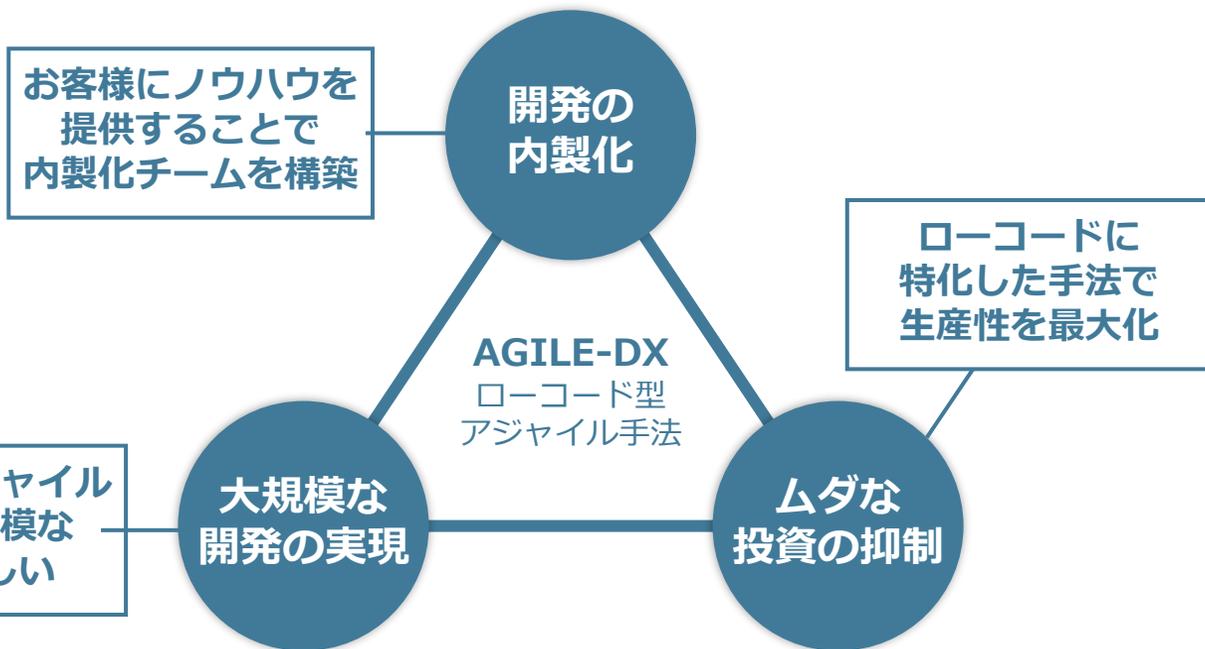
OutSystemsを日本国内で初めて導入し市場をリード

国内におけるOutSystems
正規代理店の実績



アジアにおいて
No.1 の技術力と
ノウハウを保有

BlueMeme独自の
ローコード型アジャイル手法



5

長期的な研究開発への投資

bluememe

なぜ量子コンピューター関連の研究開発を行っているのか？

量子コンピューター上で動く「アルゴリズム」を研究

- 量子コンピューターは従来とは異なる計算を用いるため、**量子コンピューターに適したプログラム**を作成しなければ、**その圧倒的な計算性能を活かすことができない**
- 当社の研究開発は量子コンピューター自体を研究するのではなく**量子コンピューター上で動作するプログラム**を研究対象としている
- 当社の量子コンピューターでAIを動かす「**量子AI技術**」にフォーカス



なぜ量子AI技術なのか？

個別化医療の実現のために量子AI技術でゲノム解析を実現

- 個別化医療の実現のためには、完全な遺伝子情報の同定が必要だが、現在のコンピューターでは膨大な計算が必要であり社会実装が難しい
- 膨大な計算を必要とする**ゲノム解析を「量子AI技術」を用いて量子コンピューターを活用することができれば**、完全な遺伝子情報の同定が可能
- また膨大な数のGPUを使用した**生成AI技術にも量子AI技術を応用できる**可能性が高い



6

成長戦略

bluememe

業務システムの開発は今後どうなるのか？

「エンジニアを必要としない」時代へ

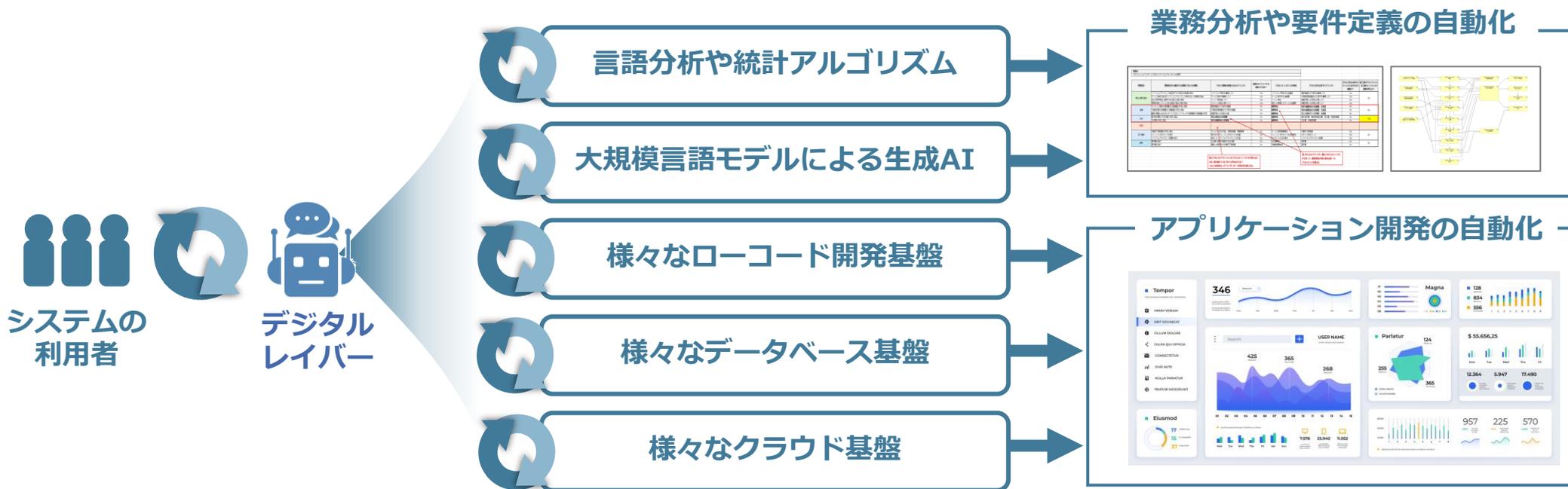
マルチクラウド化・マルチローコード化
エンジニアを必要としない開発



誰がエンジニアの代わりにシステム開発を行うのか？

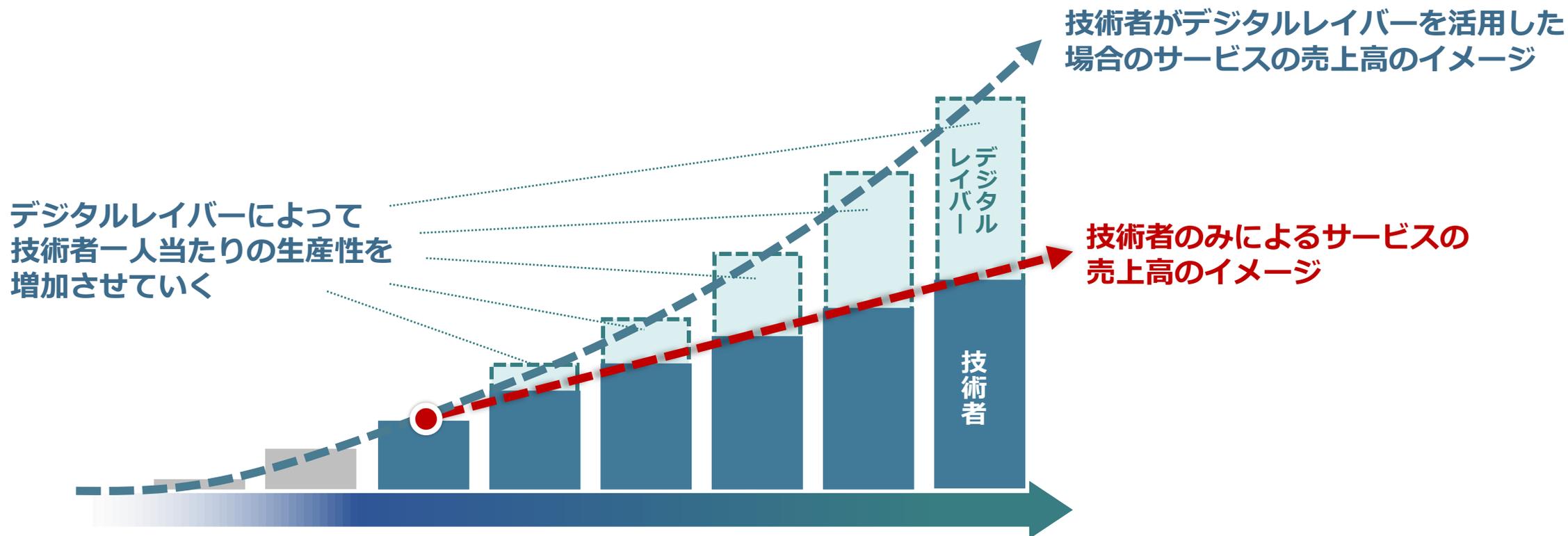
デジタルレイバー（AI）がシステム開発の民主化を実現

デジタルレイバーが技術者の代わりに様々な生成AIやローコード技術を使用してシステム開発を支援する



デジタルレイバーによって売上はどうなるのか？

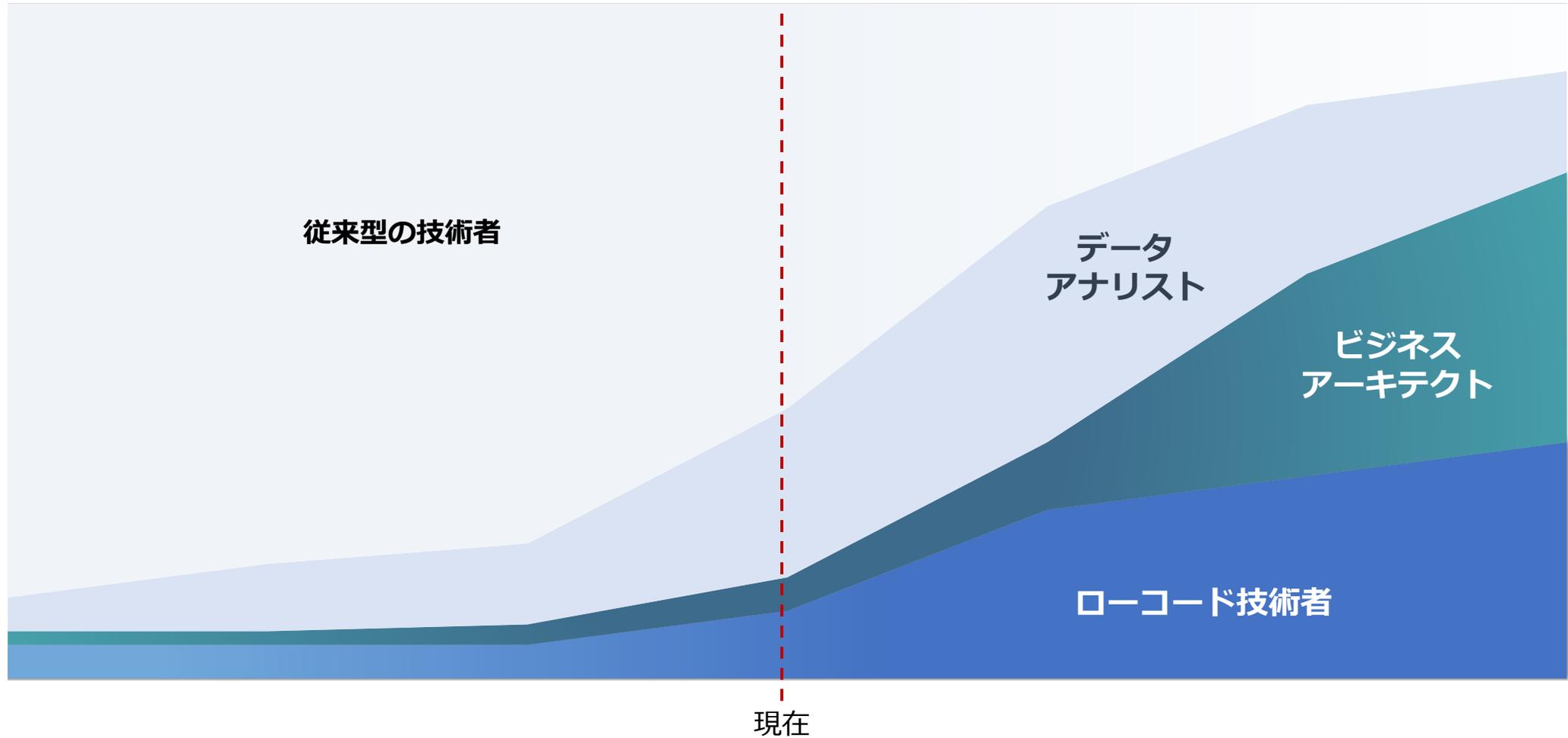
デジタルレイバーで売上拡大に必要な人員増加を抑制



※事業の成長率は、デジタルレイバーやAIの導入により従来の想定とは異なる成長率になると想定
※少なくとも国内のローコード・ノーコード開発市場については、2030年までに現在の9倍以上の規模になると想定

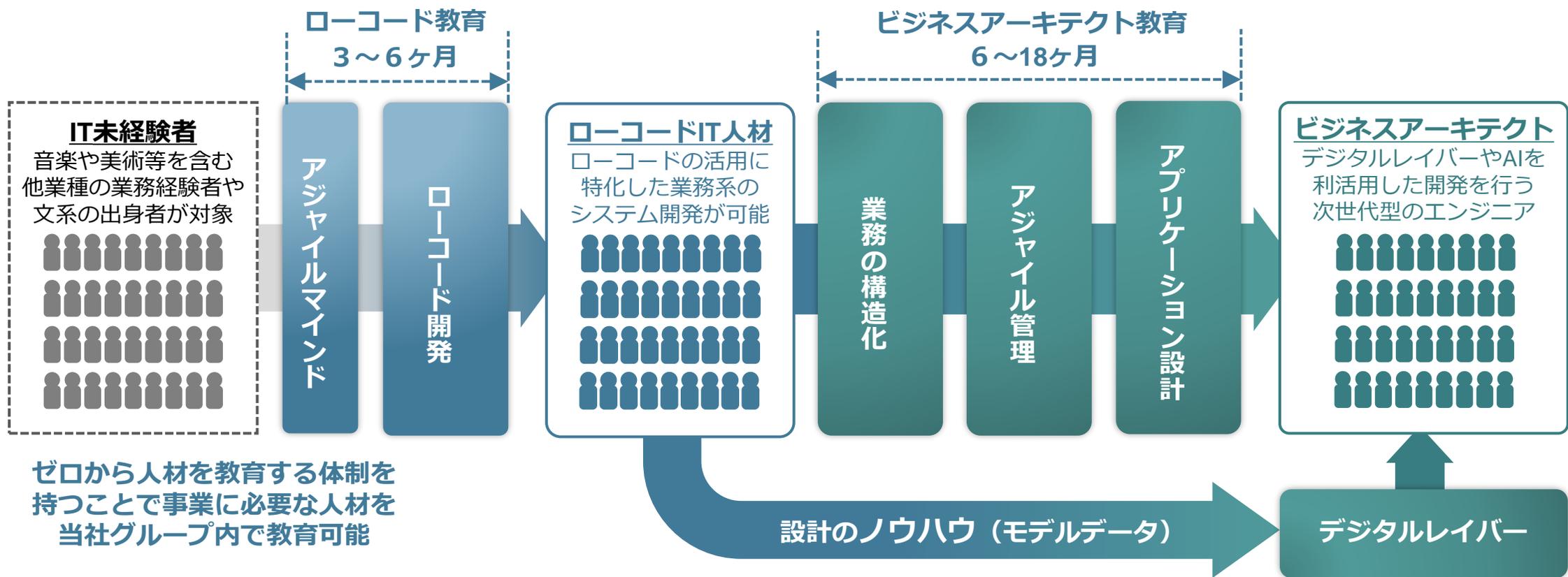
デジタルレイバー時代に技術者はどのように変化するのか？

デジタルレイバー時代に向けた技術者層の変化のイメージ



AI時代に向けた人材戦略はどうなっているのか？

ローコード人材はデジタルレイバーを利活用するビジネスアーキテクトへ移行



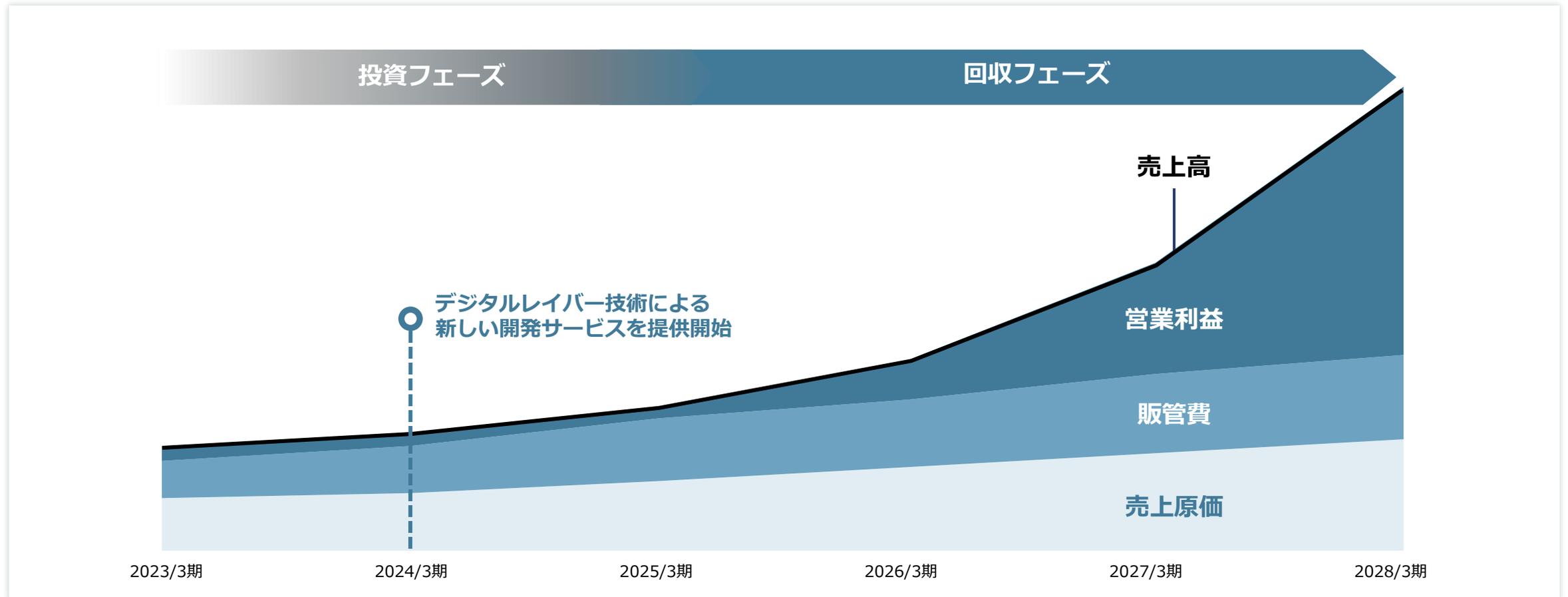
7

中期経営計画

bluememe

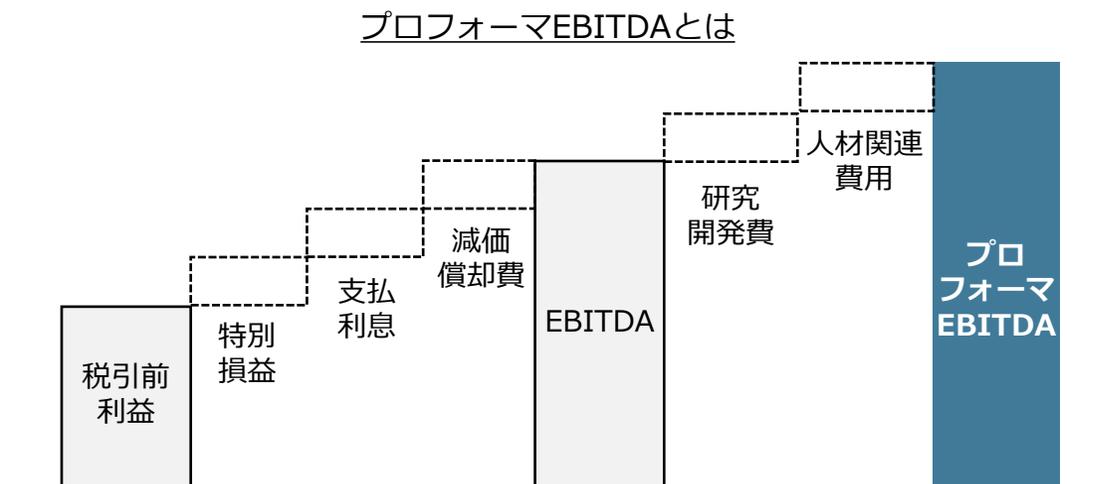
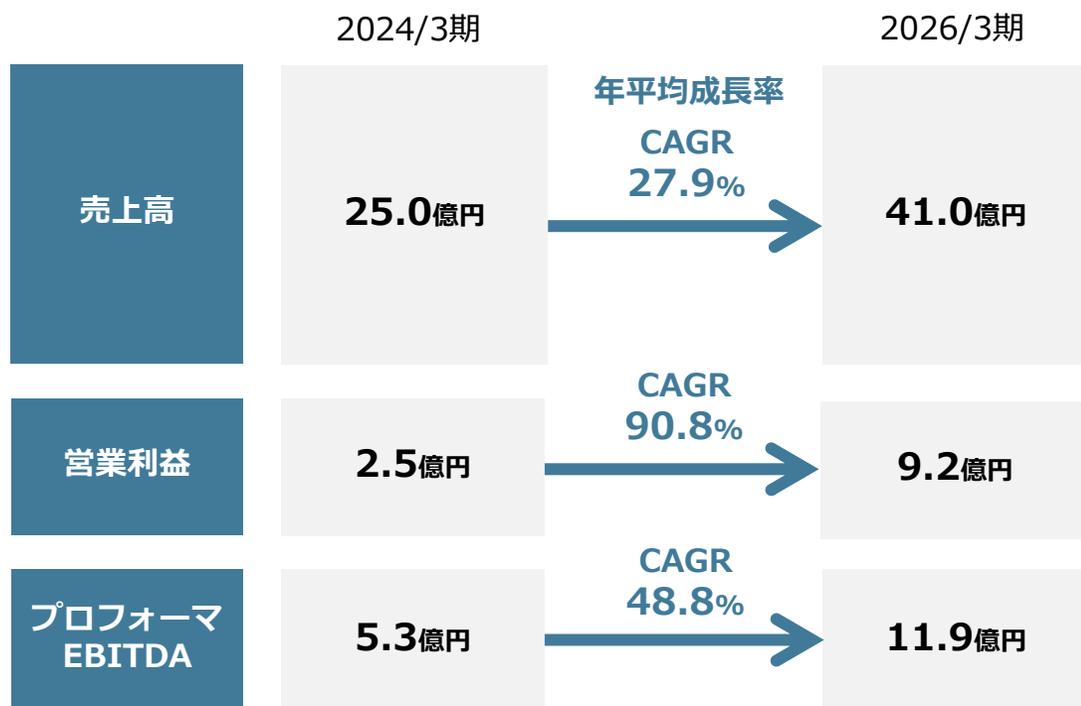
収益構造のイメージ

- 当面は投資フェーズと位置づけ、システム開発に必要なエンジニアを更に削減できる「デジタルレイバー技術」の開発を推進
- 回収フェーズではデジタルレイバー技術の効果で原価の伸びが抑制し、パートナーシップによる間接販売の増加で売上高が拡大



中期経営計画におけるKPIベースの成長シナリオ

- デジタルレイバーの開発が進む2026年3月期までは、CAGR 28%の売上を計画
- 2027年3月期以降、デジタルレイバーの本格適用及びパートナー事業拡大によりCAGR 56%までの売上成長を計画

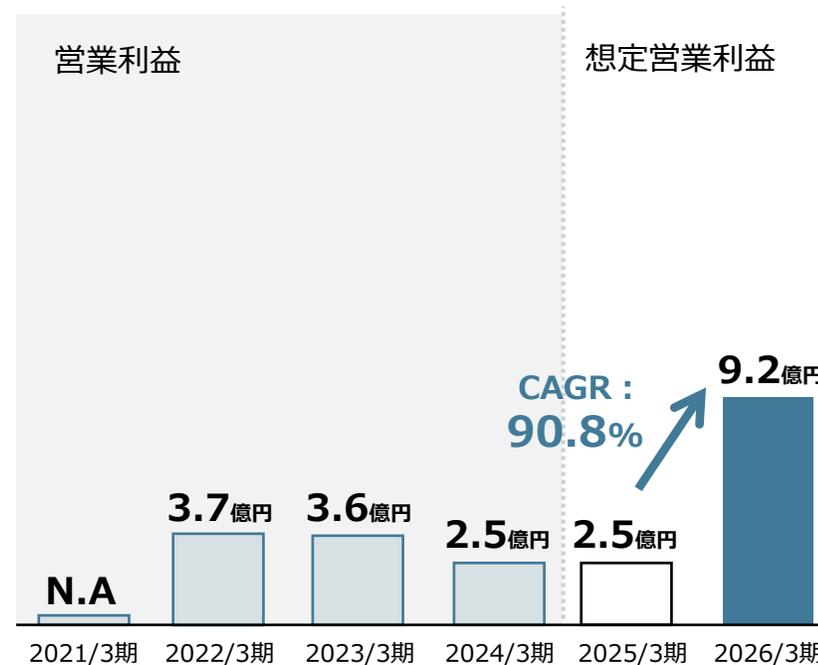
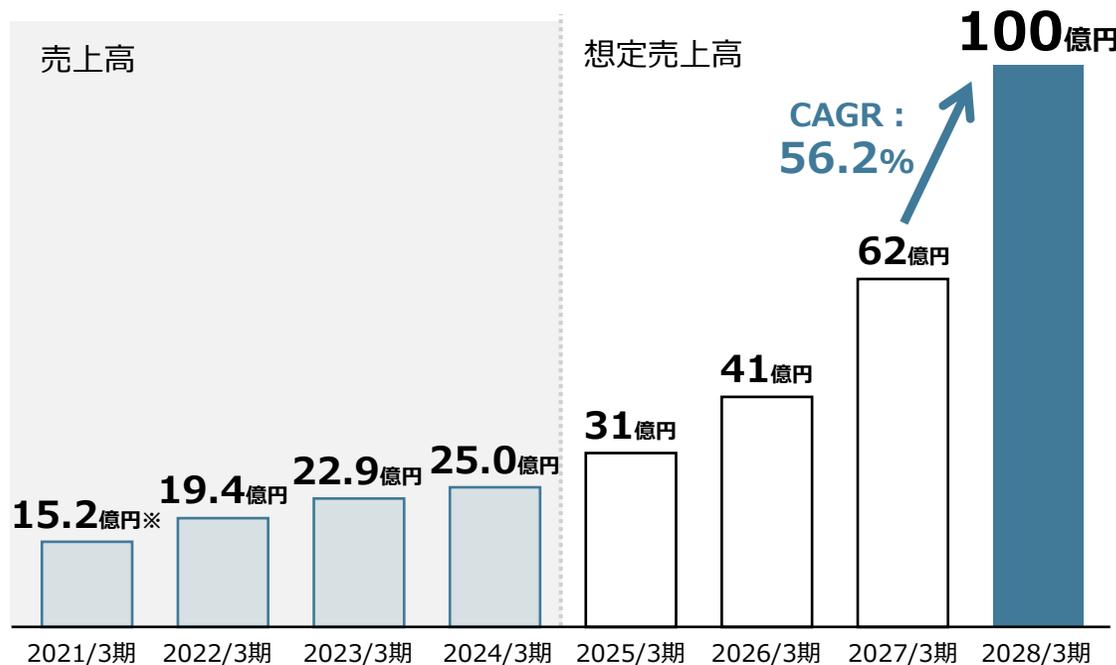


プロフォーマ EBITDA とは、税引前利益に、特別損益、支払利息、及び減価償却費を加算し、さらに、デジタルレイバーを始めとする研究開発費、及び、エンジニアの採用・教育コストを加算した、BlueMemeのITサービスデリバリー事業の実力値となる利益水準を示した指標

※会計処理の変更や過年度決算の訂正等による中期経営計画への影響はございません。

中期経営計画の成長シナリオ

- デジタルレイバーによるソフトウェア開発の自動化により生産性の大幅な向上を見込み、2026年3月期で9.2億円の営業利益を計画
- デジタルレイバーによる収益構造の変化と間接販売による売上拡大を見込み、2028年3月期で100億円の売上を計画

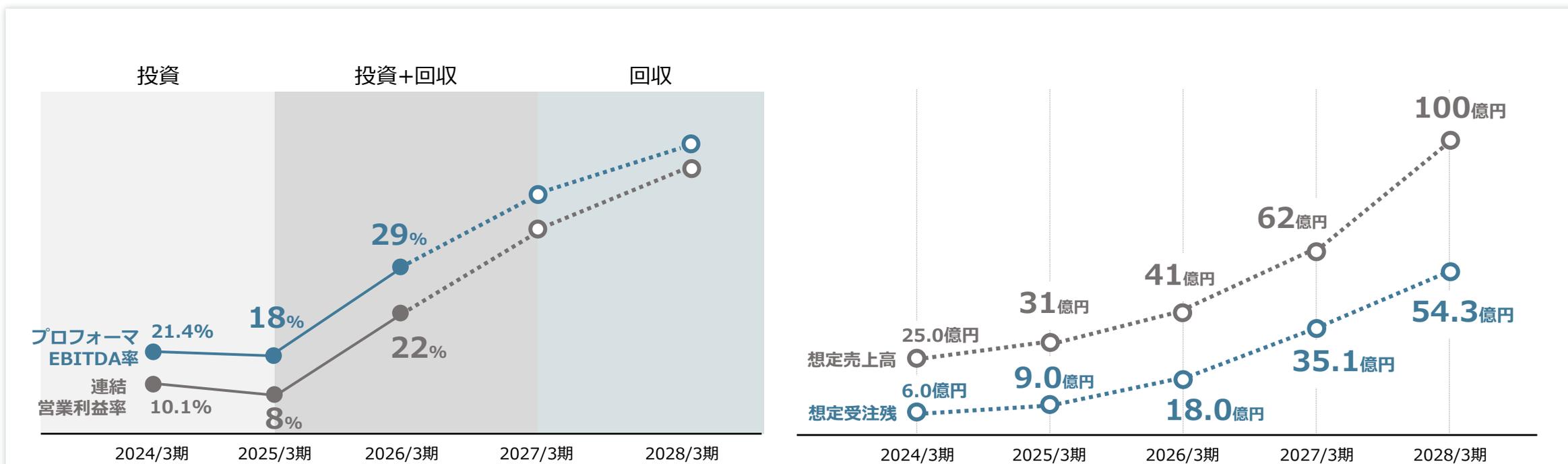


※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の売上高は監査法人のレビューを受けていないため参考値

※2021年3月期の収益認識基準（新基準）適用の営業利益は数値の算出が困難であり非公開
 ※2025/3期については、中期経営計画の達成に向け戦略的な投資は継続することから、利益額は前期と同水準となる見通しであり、3.3億円から2.5億円に修正しております。

中期経営計画の成長シナリオ（KPIベース）

- デジタルレイバーへの研究開発投資が先行する為、プロフォーマEBITDA*をKPIとして設定
- これまでの受託工数主体の収益モデルから、デジタルレイバーのアプリケーション生成量を主体とした収益モデルに転換
- 受託課金モデルの変更に伴い、従来より受注から売上計上までのインターバルが長期化することから、受注残をKPIとして設定



※プロフォーマEBITDAとは、税引前利益に、特別損益、支払利息、及び減価償却費を加算し、さらに、デジタルレイバーを始めとする研究開発費、及び、エンジニアの採用・教育コストを加算した、BlueMemeのITサービスデリバリー事業の実力値となる利益水準を示した指標

※中期経営計画の策定に伴い成長のために管理すべきKPIが変更になったことから、経営指標については、売上高、営業利益率、プロフォーマEBITDA、受注残高に変更



Thank you for your time and attention.