

2026 年 9 月 30 日

各 位

会社名 株式会社 B l u e M e m e
(証券コード：4069 東証グロース市場)
代表者 代表取締役社長 芦谷 乾太郎
問合せ先 財務本部長 岩川 隆幸
TEL 03-6712-8196 (代表)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 9 月 30 日開催の取締役会において、中期経営計画（2027 年 3 月期～2029 年 3 月期）を承認いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 対象期間

2027 年 3 月期から 2029 年 3 月期（3 ヶ年）

2. 成長戦略

- ・レガシーマイグレーション需要を追い風としたローコード事業の拡大
- ・プラットフォームの多角化及び自社アプリの提供によるライセンス依存からの脱却
- ・受託工数主体の収益モデルから製品利用権販売等の継続収益型への転換を継続
- ・業務ロジック等の抽出技術・量子 AI 研究関連事業の社会実装の推進

3. 経営目標

(単位：百万円。プロフォーマ E B I T D A 率を除く)

	2027 年 3 月期	2028 年 3 月期	2029 年 3 月期
連結売上高	2,600	3,400	4,800
連結営業利益	30	160	300
プロフォーマ E B I T D A 率	8.6%	11.3%	11.5%
受注残	630	800	1,350

(注) プロフォーマ E B I T D A 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、さらに各種研究開発費並びにエンジニアの採用・教育コストを加算した、当社グループの 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す指標です。

4. 備考

詳細は添付の 2026 年 9 月 30 日付「中期経営計画（2027 年 3 月期～2029 年 3 月期）・事業計画及び成長可能性に関する事項」をご参照ください。

5. 将来情報に関する注記

本資料に記載されている経営目標等の将来に関する記述は、当社が本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因によって記載の数値と異なる可能性があります。

以 上

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期） 事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年9月30日

はじめに

経営の健全性、公正性、透明性の重要性を重く受け止め、
今後の経営改革とともに、
ガバナンス体制の再構築と信頼回復に努めて参ります。

このたびの決算発表の遅延、不採算プロジェクト、並びに代表取締役の辞任に際し、
株主の皆様、お客様、お取引先様、そして従業員をはじめとするステークホルダーの皆様
に多大なるご心配をおかけいたしましたことを、深くお詫び申し上げます。

当社は、今般の経営体制の刷新を機に、社外取締役による監督機能の発揮や
指名・報酬に係る審議プロセスの充実を通じて取締役会の経営監督機能を強化し、
内部通報制度の適切な運用と実効性の向上、コンプライアンス教育の継続的な実施により、
全社的な規範意識の醸成とリスクマネジメント体制の強化に努めていく所存です。

今一度、皆様からのご信頼を賜れますよう、
全社一丸となって提供価値、企業価値の向上に邁進して参ります。
引き続きご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長
芦谷 乾太郎

目次

1. 会社概要
2. 中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）
3. 市場動向と日本企業の現在地
4. 当社の提供価値と競争優位性
5. 主要な取組施策
6. リスク情報

Appendix | 免責事項

1

会社概要

事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

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	ミーム
Blue	Meme
光り輝く	文化を伝える意伝子

当社の社名であるBlueMemeは、「光り輝く」という語源をもつ「Blue（ブルー）」と、文化を形成する情報を伝える意伝子を意味する「Meme（ミーム）」という二つの単語から構成されており、これまでの常識に囚われることなく、新しい文化を形成するための新しい価値の創造を目指していくという、強い理念を込めております。

BlueMemeのミッション

ミッション

最新技術を活用した企業競争力の向上

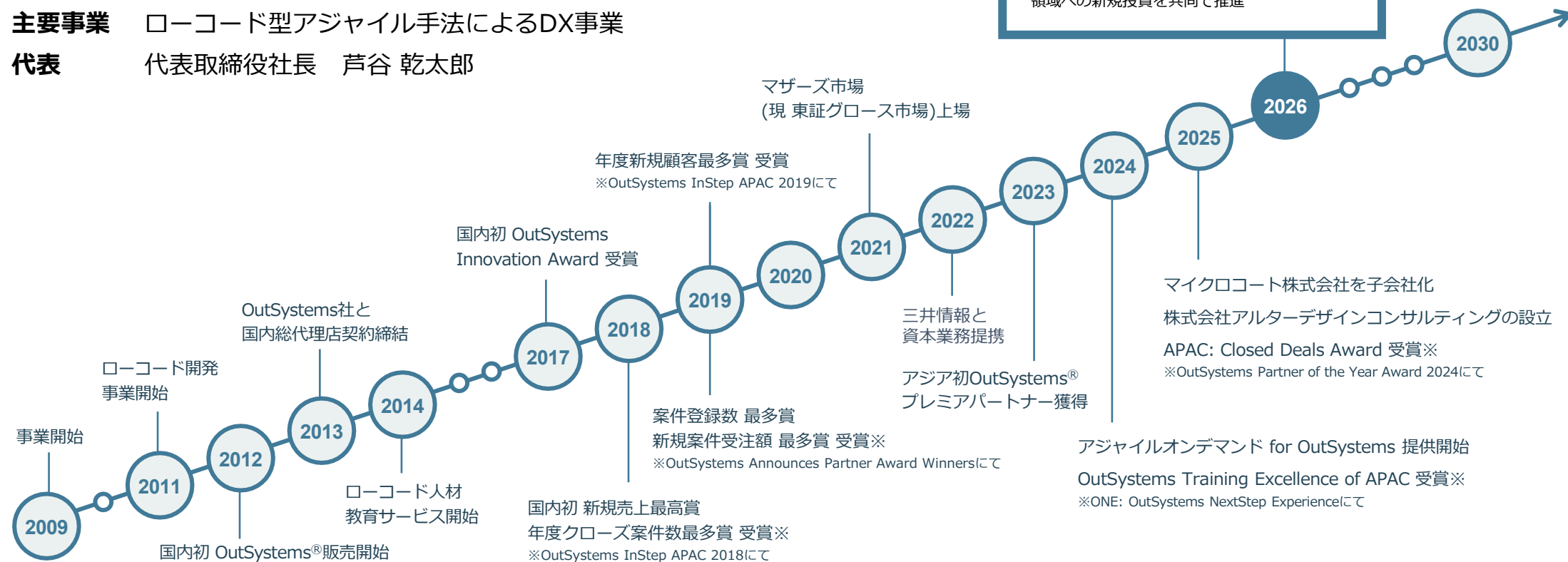
**先端技術と実装力で日本企業の組織そのものを
進化させ、持続的な国際競争力を協創する。**

創業から今日にいたるまでの沿革

会社名 株式会社BlueMeme（ブルーミーム）
本社 東京都千代田区神田錦町3-20 錦町トラッドスクエア10F
従業員数 184名（2026年3月時点）
主要事業 ローコード型アジャイル手法によるDX事業
代表 代表取締役社長 芦谷 乾太郎

TDIと資本業務提携

ローコード開発事業、マイグレーション事業、
量子AIを活用したバイオインフォマティクス
領域への新規投資を共同で推進



経営陣のご紹介

bluememe

MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

ローコードを中心に
自動化技術を活用した
次世代型のシステム開発を
実現するIT企業

株式会社 BlueMeme (カブシキガイシャ ブルーミーム)

所在地

東京：千代田区神田錦町
東京分社：港区西新橋
福岡：福岡市博多区博多駅前
熊本：熊本市西区春日
沖縄：浦添市港川

グループ会社

株式会社OpenModels
株式会社BlueMeme Partners
マイクロコート株式会社
株式会社アルターデザインコンサルティング



芦谷 乾太郎

代表取締役社長

株式会社日本コンピューター・サービス・センター（現TDI株式会社）に入社後、システム開発およびSI事業の責任者として事業運営に従事。取締役兼上席執行役員として開発本部長等を歴任し、人財開発や監査業務にも携わる。退任後は同社顧問を経て、2026年4月に当社入社。同年6月に取締役に就任し、9月より現職。



雄鹿 基明

取締役

エンジニアリング系ソフトウェアベンダーにて、システム開発に従事。2016年にBlueMemeに入社し、当社の研究開発及び技術全般を主導。当社研究開発本部 本部長を経て、2026年6月より現職。

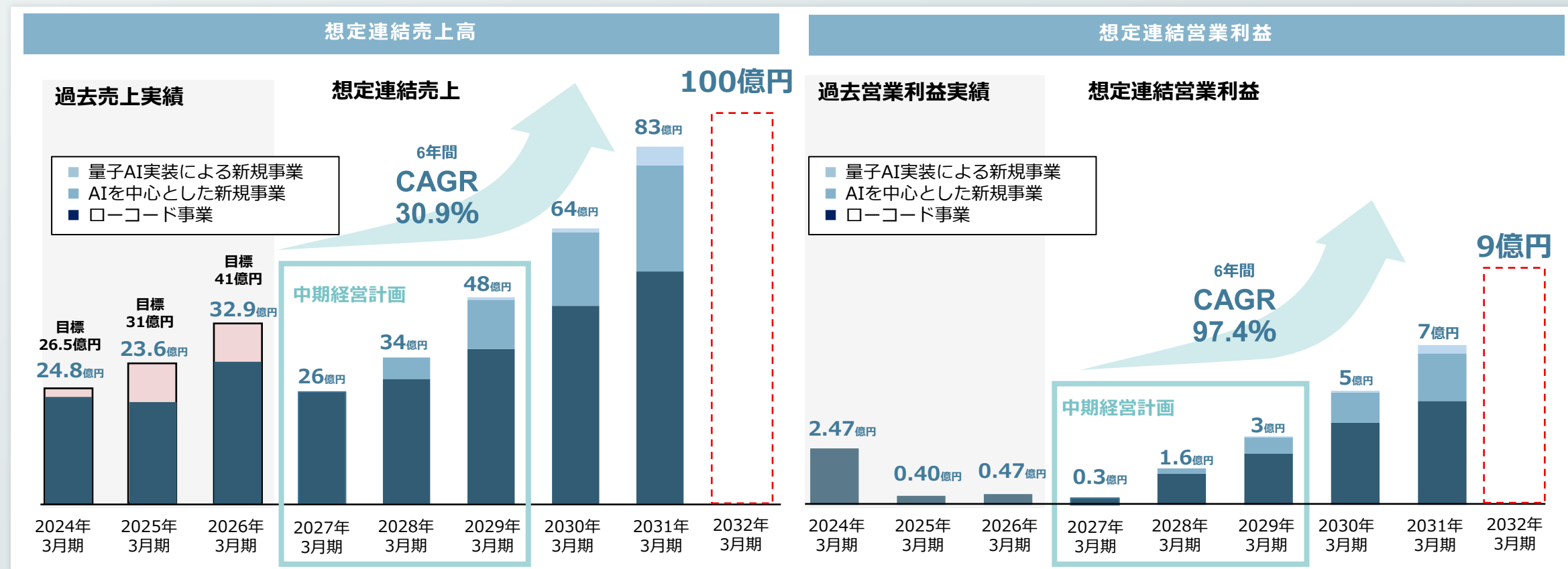
2

中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

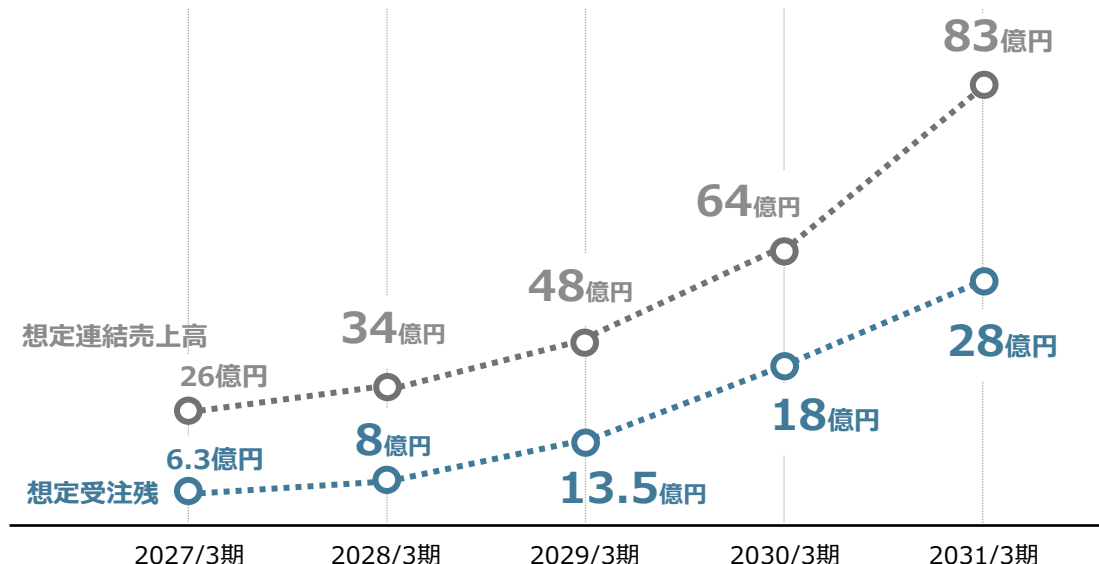
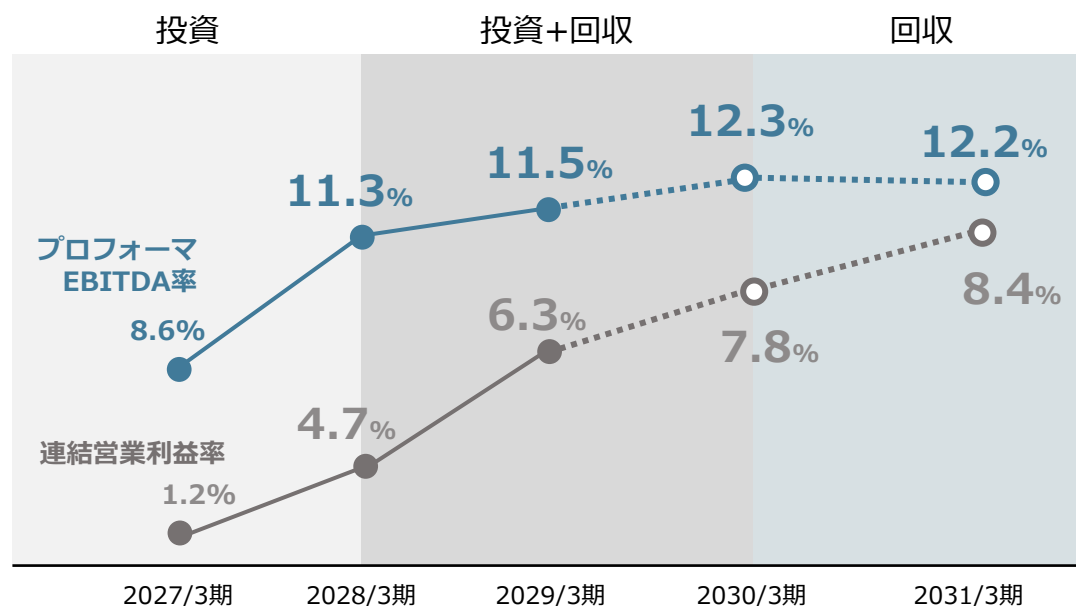
中期経営計画の成長シナリオ

- 決算発表の遅延・代表取締役辞任の対応、不採算プロジェクト等により、2027年3月期は売上・利益は減少を見込む
- 2027年3月期は、経営改革・ガバナンス強化・プロジェクト品質の向上等の原点回帰に注力
- 経営改革とともに事業拡大を目指し、2031年3月期までに83億円の連結売上、7億円の営業利益の達成を目指す



中期経営計画の成長シナリオ（KPIベース）

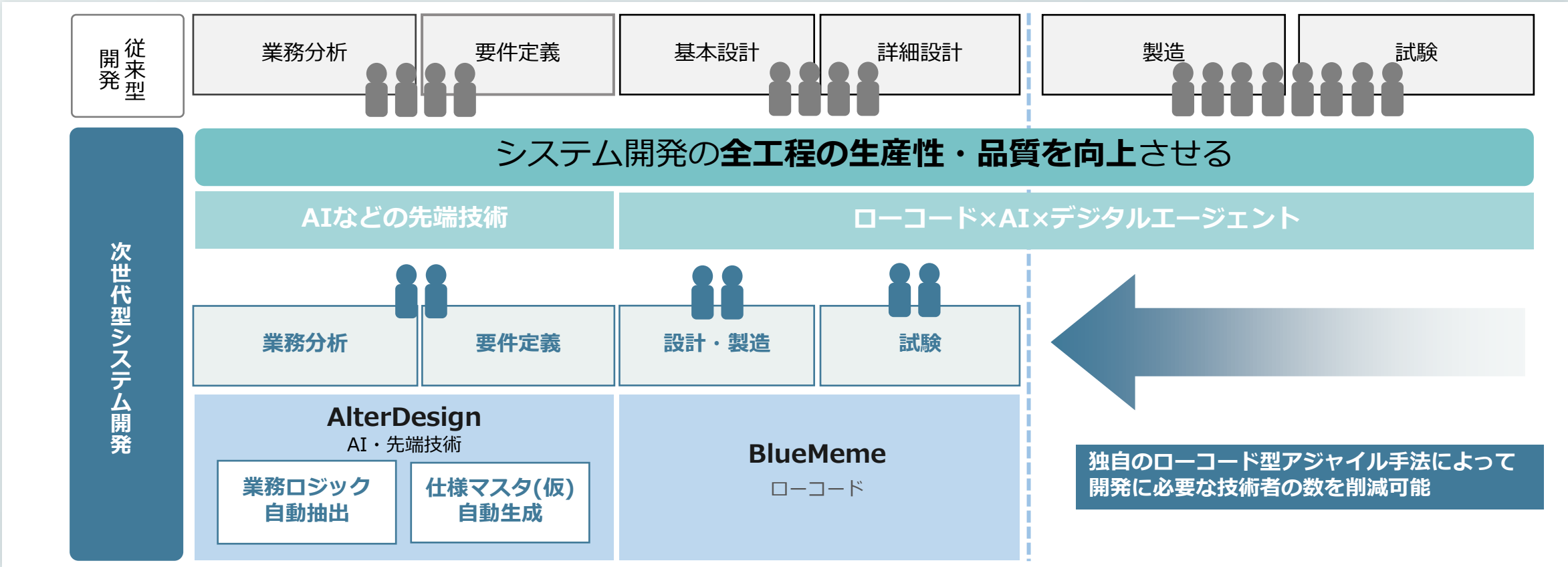
- 業務ロジック等の抽出技術・量子AI研究等の研究開発投資が先行する為、**プロフォーマEBITDA※**をKPIとして設定
- 受託工数主体の収益モデルから、**製品利用権販売等の継続収益型の収益モデルへの転換を継続**
- 収益モデルの変更、大型プロジェクトの受託に伴い、将来売上の積み上がりを示す指標として**受注残**をKPIに設定



※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、各種研究開発費、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

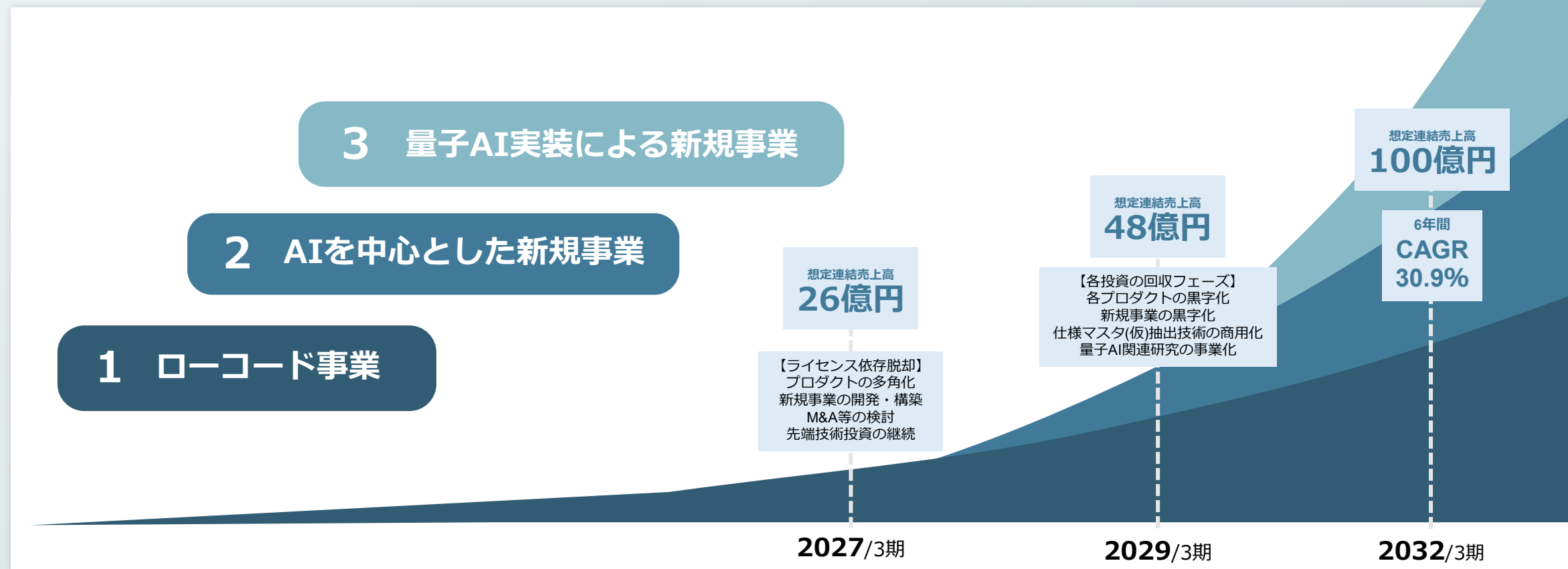
今後はローコード×AIを主体とした強固な事業基盤を構築

- **設計・製造・試験領域**では、当社の強みである**ローコード×AI×デジタルエージェント**を最大限に活用し、着実な事業成長を目指す
- **業務分析・要件定義領域**では、**AIの先端技術**を活用した新たな課題解決手法・コンサルティングの提供を拡大する
- 当社子会社「AlterDesign」はすでに、「**ブラックボックス化**」を解決し得る「**業務ロジック等を自動抽出するコア技術**」を開発



総括：ローコード実装力を基盤に、先端技術の社会実装へ事業領域を拡張

- レガシーマイグレーション需要を追い風に、今後もローコード事業を拡大
- プラットフォームの多角化、自社アプリの提供を通じてライセンス依存を脱却し、多種多様な業界・業種の需要を取り込む
- 業務ロジック等の抽出技術・量子AI研究関連事業の社会実装も目指し、既存の顧客基盤を活用した市場拡大を目指す



3

市場動向と日本企業の現在地

事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

世界105カ国への調査から浮かび上がる、AI利活用による収益性向上の成功要因

- 世界105カ国に対する調査の結果、**88%の企業がAIを定常使用**していることが判明
- その一方、**EBITへの影響を報告していない企業は61%。5%未満の影響にとどまる企業も33%**を数える
- **EBITを5%以上改善した高成長企業**は、その他の企業と比べて、**アジャイルな組織運営**や**ワークフロー再設計**に積極的に取り組んでいる

世界におけるAI利活用の状況

1つ以上の業務でAIを定常利用



EBITへの効果を報告していない



EBITを5%以上改善



AIを活用した高成長企業の共通点

全社的にアジャイルな組織運営

対話を重視し、小さく始めて素早く検証・改善する



ワークフローを抜本的に見直し

AIを業務フローに組み込み、業務全体を再設計する



▶ AIを利用するだけでは、収益性向上は困難

出典：McKinsey「The State of AI in 2025」：
<https://www.mckinsey.com/capabilities/quantumblack/our-insights/the-state-of-ai-2025>

AI利活用の拡大とともに高まる、個別開発ソフトウェアの重要性

- 従来、グローバル市場では**標準化されたパッケージソフトウェア**を利用することに経済合理性があった
- しかし、AI利活用を前提にワークフローごと作り直すモダナイゼーションでは、**標準化されたシステムが足かせになってしまう**
- 高成長企業の成功要因に呼応するかのよう、**独自の業務改革・組織改革を表現できる個別開発ソフトウェア**が注目を集め始める

AI利活用の成功要因

組織と業務を作り変える力が、AI活用の収益性を左右する

アジャイル
組織

×

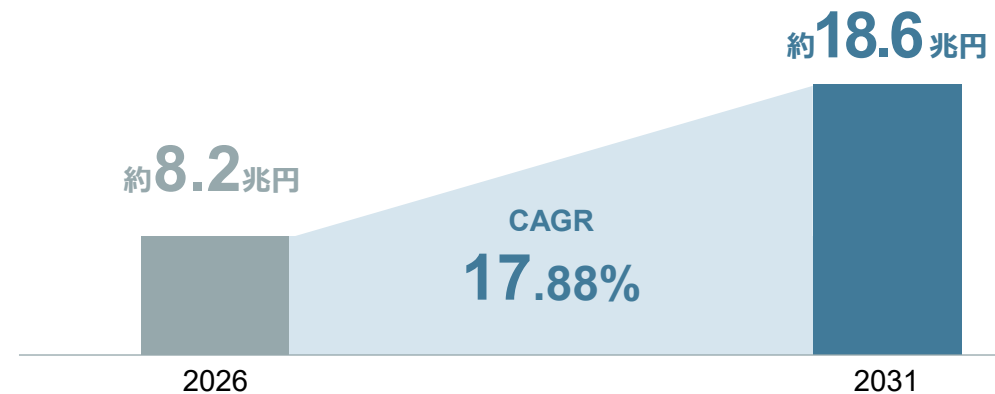
ワークフロー
改革

AIネイティブな組織改革・業務改革には、
独自の改革が表現できる柔軟なシステム基盤が必要

▶ 標準化されたシステム自体が企業の「足かせ」に

AI利活用の需要の高まりとともに、 個別開発ソフトウェア市場は拡大傾向へ

市場規模は、2031年に約18.6兆円へ拡大見込み※ 1



※ 1 出典：Mordor Intelligence「カスタムソフトウェア開発市場規模調査」(<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/custom-software-development-market>) ※1ドル=160円換算

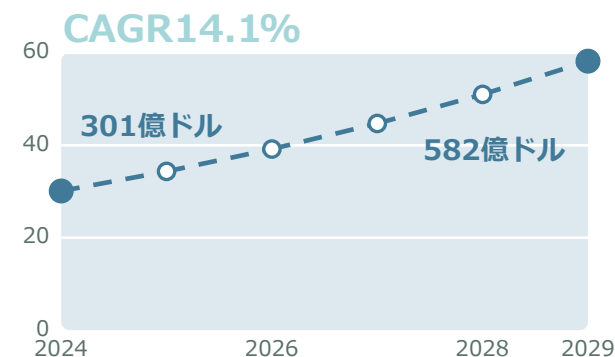
個別開発ソフトウェアと同様に、ローコード市場も年平均二桁の成長を見込む

- アプリ開発・業務自動化に対する需要は依然として高く、開発速度に対する要求も高い
- コーディングエージェントの普及が進むものの、IT人材不足・開発者不足という社会課題は未だ解消されていない
- AIネイティブなモダナイゼーションの需要の高まりとともに、各ローコードプラットフォームはAI対応を加速

単位：十億米ドル ●公表された端点 ○公表端点とCAGRから複利補間した年次値 | 各グラフの縦軸は個別尺度

Gartner

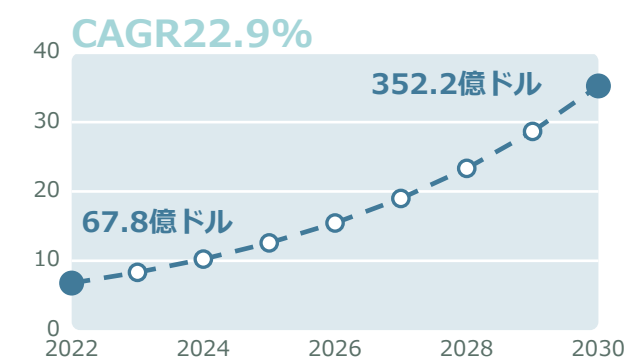
Low-Code Development Technologies |



* 2024年値は2029年値とCAGRから逆算

Grand View Research

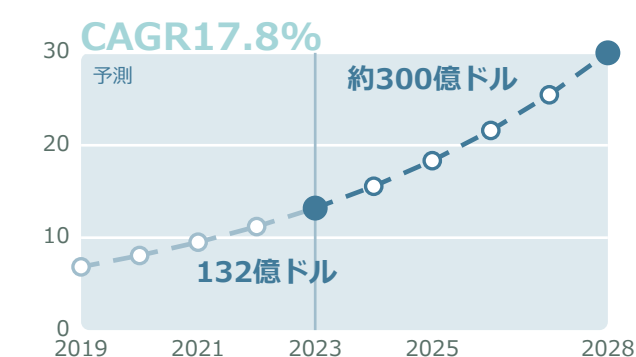
Low-code Development Platform |



2022年基準値から2030年予測値まで複利補間

Forrester

Low-code + DPA | 2028年基準シナリオ



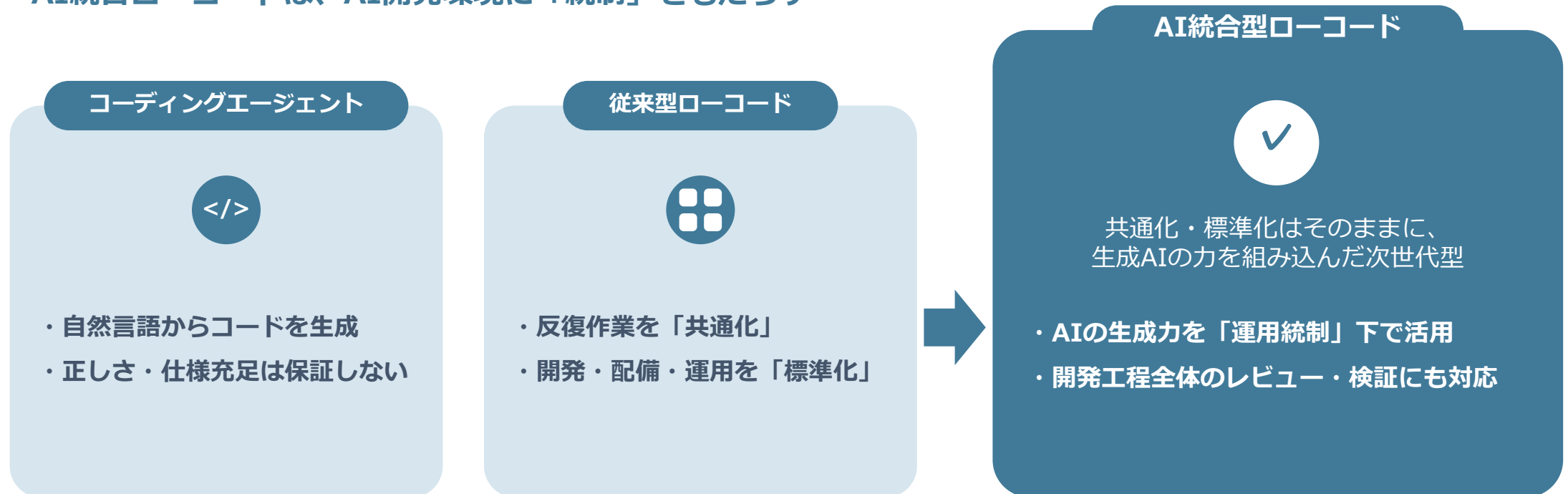
端点内挿の予測CAGRは17.8%

注：公表された端点だけを実測・公式予測として扱い、途中年は確定値として引用しない。
出典：Gartner (2025-11-04)、Grand View Research (2023-11)、Forrester (2024-01-29)

開発速度や学習コストだけではない、AI時代におけるローコードの本質的な価値

- コーディングエージェントは開発環境・コストに革新をもたらす一方、「正しさ」「仕様充足」は自動的に保証しない
- ローコードの本質的な価値は「コード量の削減」「コストの低減」ではなく、反復作業の「共通化」と、開発・配備・運用の「標準化」
- 開発工程全体のレビュー等に強みを持つOutSystemsをはじめとするAI統合ローコードは開発環境に「運用統制」を与えることが可能

AI統合ローコードは、AI開発環境に「統制」をもたらす



「統制」の重要性の高まりは、「業務ロジック」等の重要性を飛躍的に高める

- AIやローコードを統制するためには、正式な参照元となる「業務ロジック等を集約した仕様マスタ(仮)」が必要
- 仕様マスタ(仮)には、結論・根拠・適用範囲・例外・テスト・承認・変更の来歴を結びつけた記録が求められると想定
- 仕様マスタ(仮)は技術に依存しないため、開発言語や実行環境が変わってもシステムの「結果の同等性」を再現可能

仕様マスタ(仮)

決めること



業務ルール表（条件・判定・例外）

範囲



業務フロー（対象範囲の定義）

測り方



受入テスト（期待結果）

根拠



規定・データ定義

責任



承認記録（版・承認者）

つながり



トレーサビリティ（現行・新システム）

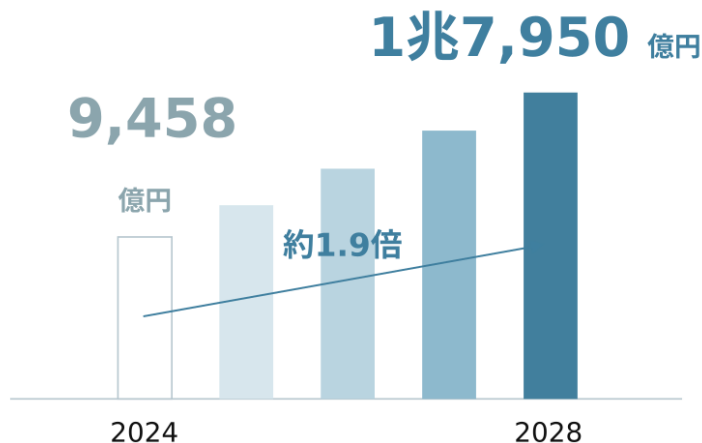
日本市場の現在地と、本邦企業が国際競争力を獲得するうえでの課題

- 依然として日本のモダナイゼーション市場は拡大傾向
- 人口減少が進む日本においては、従来型の開発・保守体制を維持する人材の確保がより一層困難
- AI利活用の成功要因である「アジャイル組織」「ワークフローの再設計」に取り組む割合が低い
- レガシーシステムの「ブラックボックス化の解消」、AI開発環境の「統制」も重要な論点になる

市場は活況。しかし、国際市場で競争力を生むためには大きな課題が残る

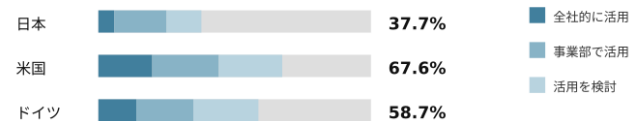
日本企業を取り巻く課題

レガシーシステムのモダナイゼーション市場



アジャイル開発の活用

全社・事業部での活用および活用検討まで含めた割合（国別）



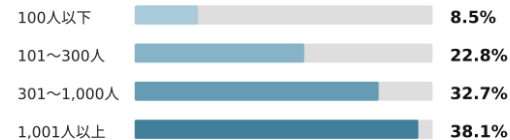
AI活用を前提としたワークフローの再設計

部署の業務プロセスまたは全社的なサービスに組み込まれている割合（国別）



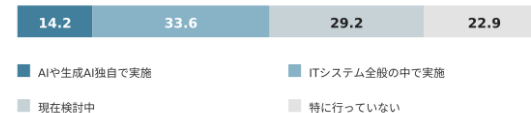
レガシーのブラックボックス化

「ブラックボックス化により解析困難」と回答した割合（従業員規模別）



AI活用における「統制」

AIリスクマネジメントの実施状況（2025年度、n=1,190）



労働人口の減少

出典：ミック経済研究所「レガシー＆オープンレガシーマイグレーション市場動向 2024年度版」より当社作成 / IPA「DX動向2024」「DX動向2025」「DX動向2026」

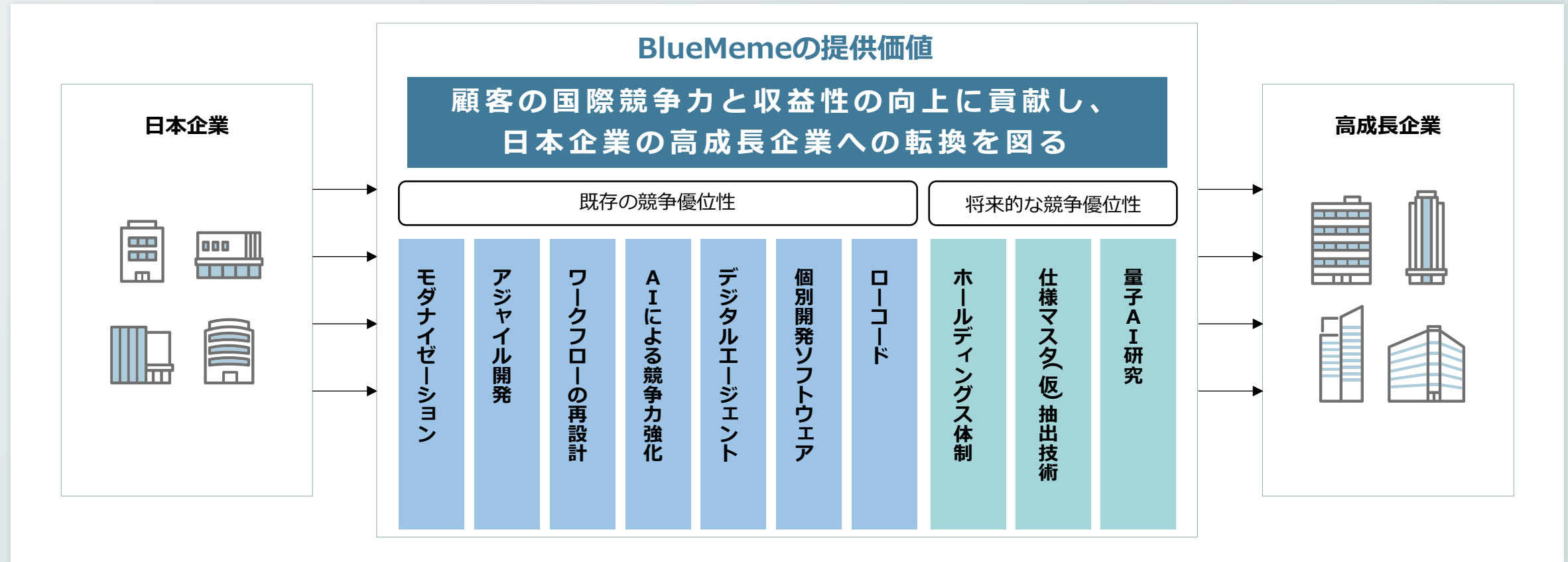
4

当社の提供価値と競争優位性

事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

AI時代における、BlueMemeの提供価値と競争優位性

- 創業以来培ってきた「最先端技術の実装」「アジャイル開発」「ワークフローの再設計」に関する知見
- ローコードによる大規模かつ高度な業務システムの開発ノウハウ、生産性を飛躍的に向上させるデジタルエージェントの存在も大きい
- 「ブラックボックス解消」と「AI開発の統制」の双方に寄与する、既存システムから仕様マスタ(仮)を自動抽出するコア技術を開発



競争優位性①：アジア屈指のローコード技術力 × アジャイル開発力 × 技術者育成力

BlueMemeのソリューションカに高い評価

- OutSystems Training Excellence of APAC 受賞
- APAC: Closed Deals Award 受賞
- APAC : Delivery Partner of the Year受賞

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

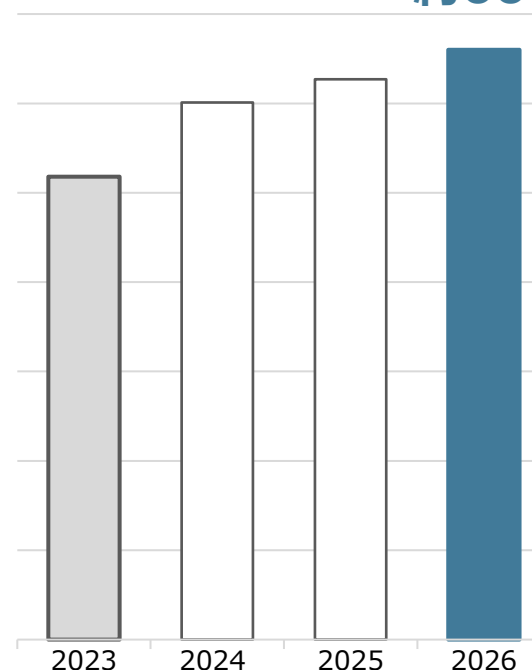


Customer Reviews

4.7 ★★★★★

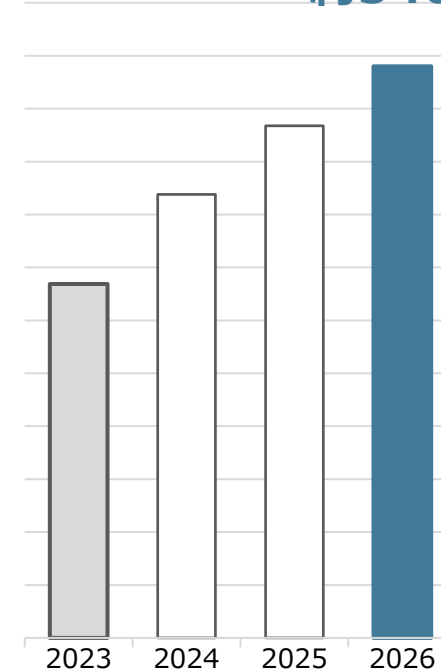
取引社数

約660



開発サービス実績数

約5400



※2026年9月時点

競争優位性②：取引実績に裏打ちされた、広範な開発ノウハウ

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

情報・通信業

- 購買データ分析用マスタ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

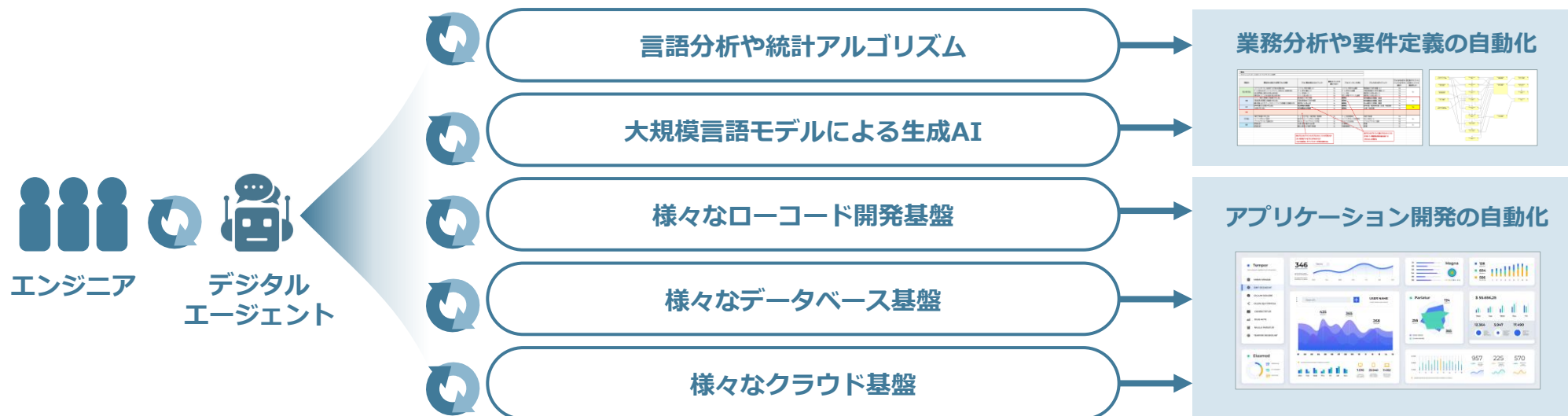
- 地方自治体基幹業務システム

競争優位性③：生産性を飛躍させるBlueMemeデジタルエージェントサービス

- 従来、各種資料でご説明してきた「デジタルレイバー」技術を、サービス化にともない「デジタルエージェント」に名称変更
- 同技術により技術者は**生成AIやローコードの学習コストを削減**しつつ、**システム開発の生産性を飛躍的に向上**させることが可能
- IT開発における生産性だけでなく、人口減少が進む日本の社会課題の解決にも寄与すると自負

デジタルエージェントによる開発生産性の向上

生成AI、ローコード、データベース、クラウド基盤を活用し、要件定義からアプリケーション開発までを支援



デジタルエージェントサービス第1号案件が稼働、開発工数40%削減

- 医療基盤の刷新を完了し、短期間での本番稼働を実現：通常半年かかるプロジェクトを、デジタルエージェント適用により3ヵ月で完遂
- 開発工数を約40%削減し、システム開発の圧倒的な効率化を実証：手作業によるミスを自動化で防ぎ、スピードと品質を高い次元で両立
- 経営判断を即座に反映できる、開発スピードの獲得：新機能の追加・改修を数ヵ月から最短1日へと短縮し、市場への即応力を強化

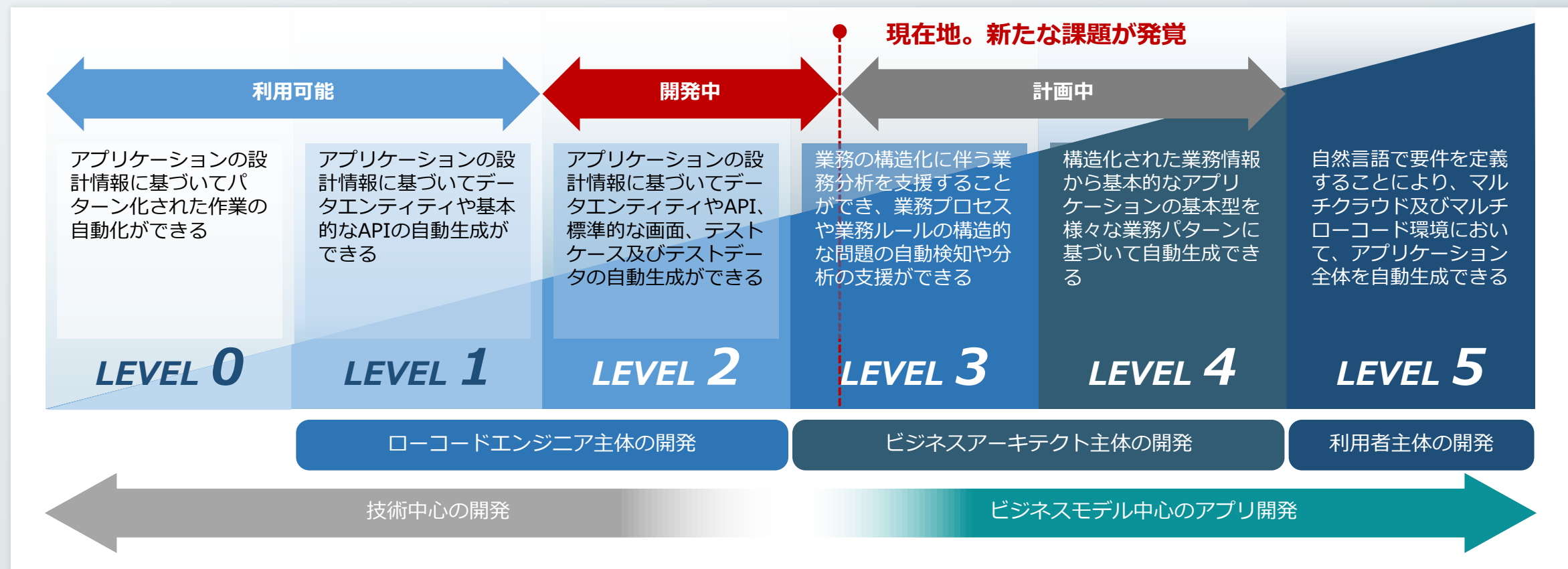
最新の自動化技術とアジャイル手法を統合した「BlueMemeデジタルエージェントサービス」を実案件に適用し、株式会社メディバリーの医療・ヘルスケアプラットフォーム「Bizcare（ビズケア）」のシステム刷新を完了。※

時期	実装されたビジネス価値	開発のスピード感
2025/11/4	システム刷新 一次リリース完了	3ヵ月で刷新
11月中旬	ユーザー検索機能の高度化	依頼から8日間
12月中旬	コンプライアンス対応（法改正への即時追従）	最短1日（翌日）
12月下旬	決済・セキュリティ基盤の強化	継続的な週次更新
2026/1	医療DX推進機能（マイナ連携表示等）	止まらない事業成長

※プレスリリース：<https://www.bluememe.jp/news/pressrelease/2026-01-29/>

デジタルエージェントの開発状況と、「ブラックボックス化」の壁

- デジタルエージェントは実案件への適用による**LEVEL2とLEVEL3部分の開発を継続中**
- LEVEL3**の目標のひとつである「業務の構造化に伴う業務分析」が、**レガシーシステムのブラックボックス化等により阻害される**
- モダナイゼーションだけでなく、同開発においても「業務ロジック」等の企業資産の抽出化が極めて重大な課題**であると再認識



「ブラックボックス化」を解消するためには、新たな課題解決策が必要

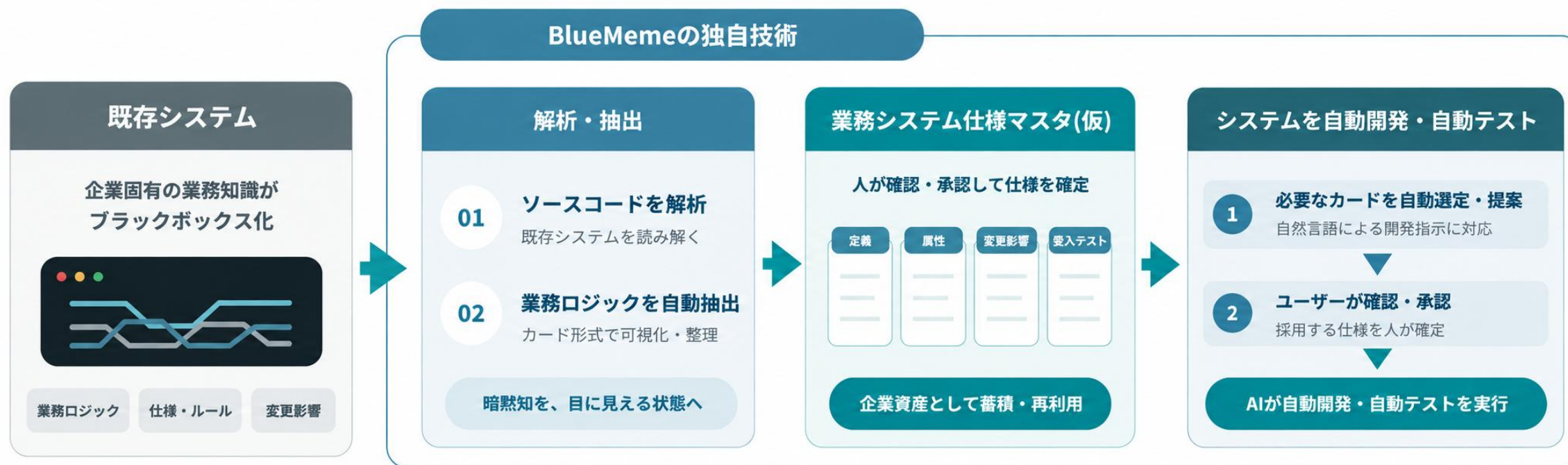
- 経済産業省のレポートは、ユーザー企業の協力が得られないことがモダナイゼーションの高難度化の要因のひとつと指摘
- しかし、その本質的な課題は業務システムのブラックボックス化であり、ユーザー企業単独での解消は極めて困難
- 当社はユーザー・ベンダー双方の障壁を解消するため、既存システムから業務ロジック等を抽出するコア技術の開発を開始



出典：経済産業省・IPA「レガシーシステムモダン化委員会総括レポート」（2025年5月）をもとに作成

競争優位性④：業務ロジック等を自動抽出する、当社独自のコア技術

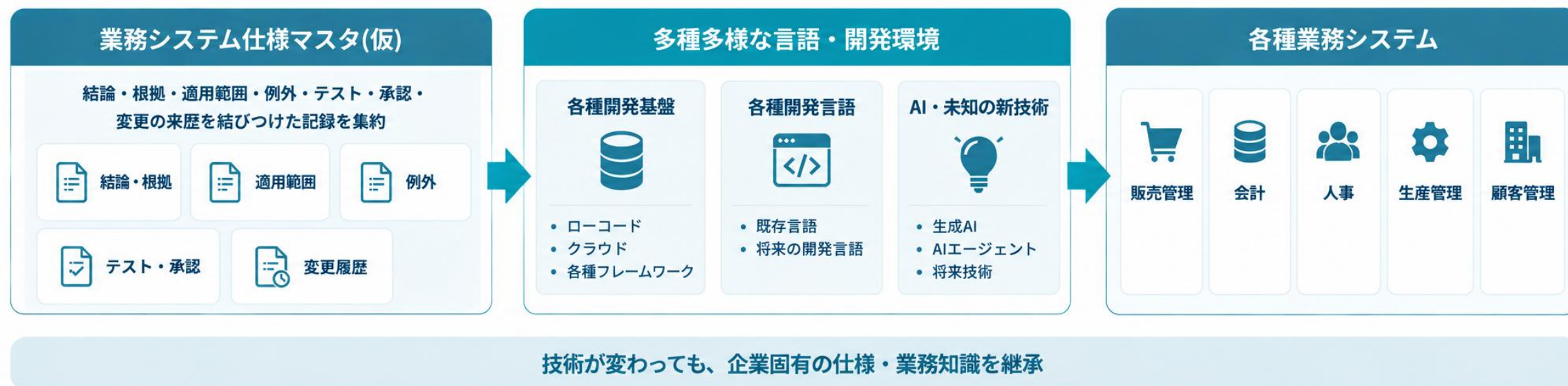
- 既存システムを解析することで、数十年分の業務ロジック等を自動抽出するコア技術の開発に成功
- 同技術は、結論・根拠・適用範囲・例外・テスト・承認・変更の来歴を結びつけた記録群を「業務システム仕様マスタ(仮)」として保存
- ユーザーが求めるシステムを自然言語で入力すると、AIエージェントが自動開発・テストまでを一貫して行う



出典：経済産業省・IPA「レガシーシステムモダン化委員会総括レポート」（2025年5月）をもとに作成

業務システム仕様マスタ(仮)は、AI時代における「統制」においても価値を発揮

- 仕様マスタ(仮)には、結論・根拠・適用範囲・例外・テスト・承認・変更の来歴を結びつけた記録を集約
- 企業資産として蓄積・再利用が可能で、特定の言語や開発環境に左右されないため、技術の進化や変化にも柔軟に対応可能
- 仕様マスタ(仮)を正式な参照元とすることで、AIやローコードによる開発環境に「統制」を効かせることができる



5

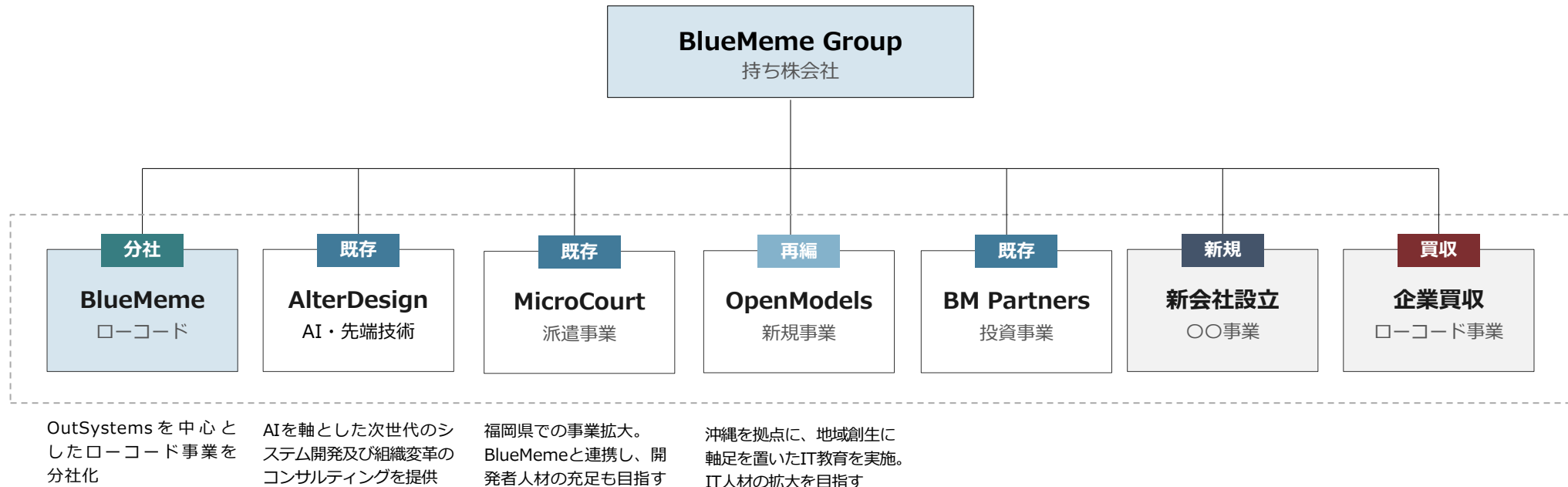
主要な取組施策

事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

主要な施策①：多角化を実現可能にする、ホールディングス体制への移行

- 2027年1月1日にBlueMeme Groupを持ち株会社とするHD体制へと移行予定。新たな開発基盤とのアライアンス、M&A推進の基盤を構築
- OutSystemsを中心としたローコード事業の分社化。新生BlueMemeによるモダナイゼーション事業への経営資源集中
- 経営と事業の分離により、各事業会社は対応領域における高い時代適応力・機動力を獲得。新会社設立および投資加速の実現

HD体制による事業多角化の実現

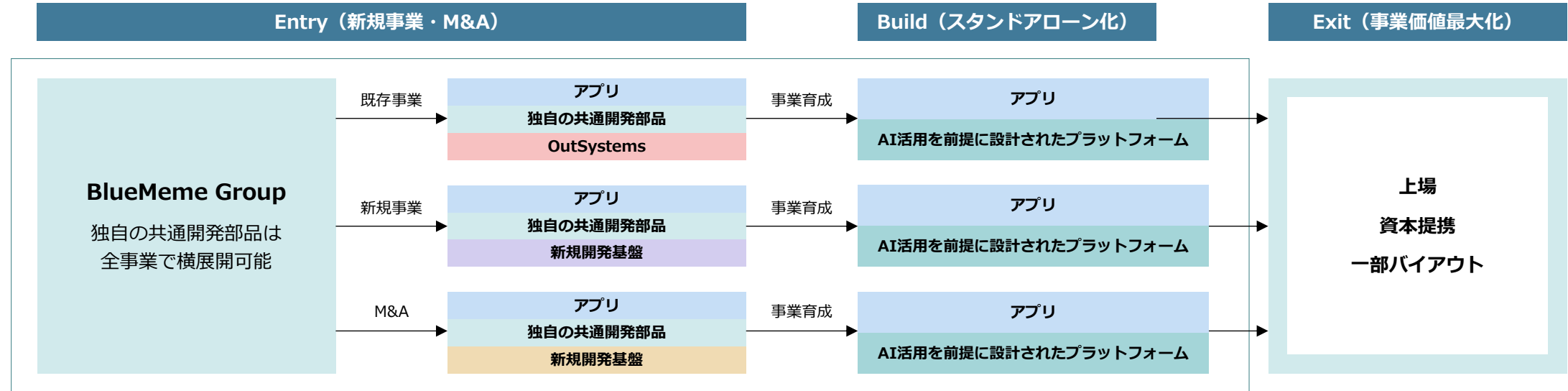


主要な施策②：持ち株会社による知見・技術の集約と、プロダクトの多角化

- ホールディングス体制への移行により、新規プラットフォームとの柔軟なアライアンス体制の構築が可能になる
- 当社独自の共通開発部品はプラットフォーム間の横展開が可能。アプリのAI活用を前提に設計されたプラットフォームへの円滑な移行も容易
- ホールディングスによる各新事業の知見・技術の蓄積と、事業価値最大化に向けた選択肢の多様化を図る

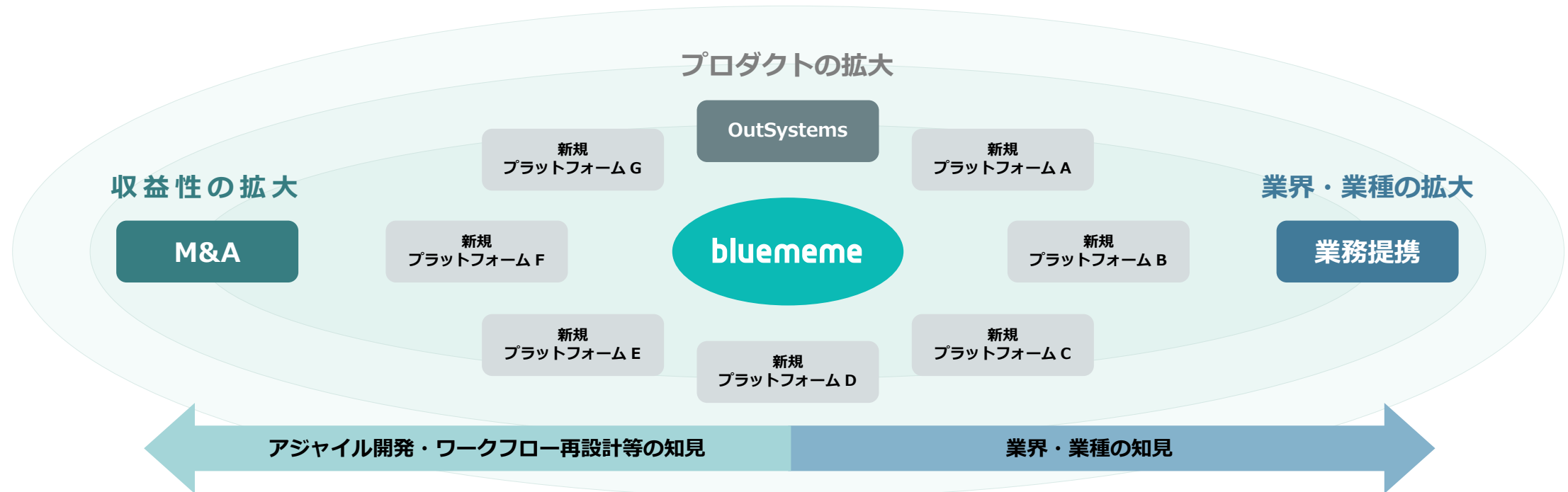
BlueMeme Groupの共通資産を活用した、複数事業の「Entry・Build・Exit サイクル」

当社独自の共通開発部品は全事業で横展開可能。アプリのAI活用を前提に設計されたプラットフォームへの移行も比較的容易に行える。



主要な施策③：M&A等も視野に入れ、多角的かつ強固なエコシステムを構築

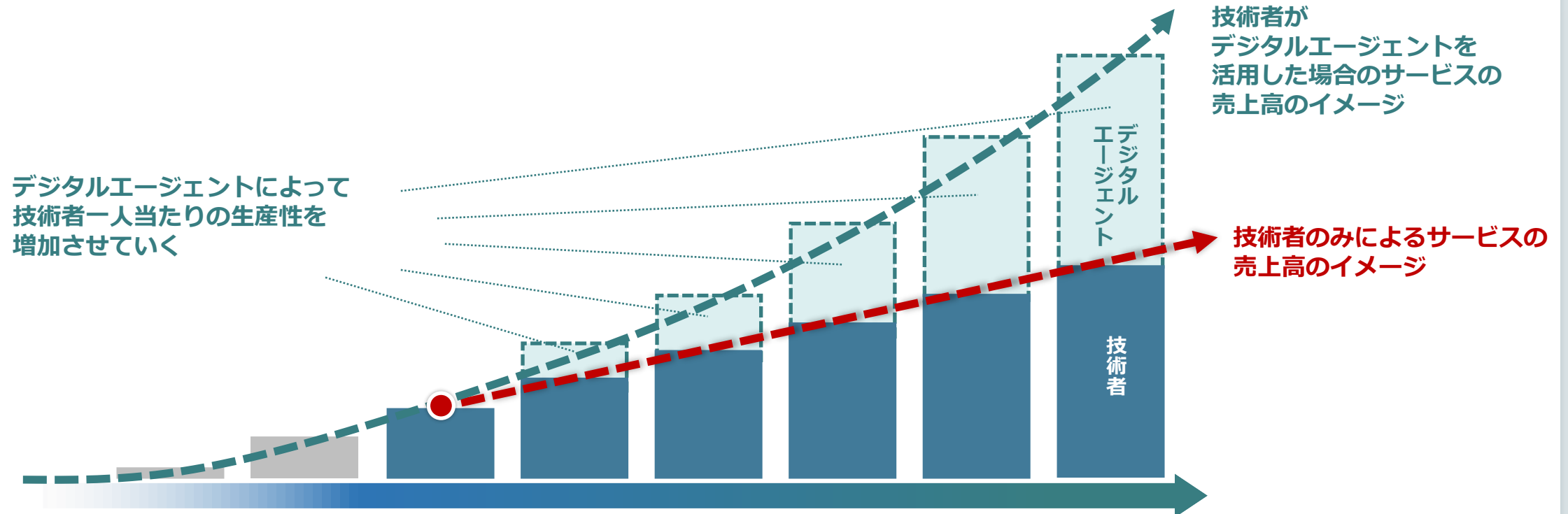
- コンパウンドスタートアップ戦略：多種多様なプラットフォームに対応し、顧客のニーズへの広範な対応力を構築
- M&Aアグリゲーター戦略：M&A等を通じて、当社を中核としたエコシステムを構築
- TDIとの資本業務提携：ローコード事業とAI技術開発分野で協業。シナジー効果を高め、中長期的な競争力強化と収益性強化を推進



主要な施策④：デジタルエージェントの自社利活用による、飛躍的な生産性の向上

- 開発サービスの売上向上に向けた、「技術者数」と「技術者一人当たりの生産性」の拡大
- デジタルエージェントの活用による、「技術者一人当たりの生産性向上」と売上拡大

デジタルエージェント活用による生産性向上と売上拡大イメージ



主要な施策⑤：仕様マスタ(仮)の研究開発を進め、商用化を目指す

- 同技術は、すでに顧客向けのデモンストレーションを実施
- 仮想のシステムデータから、システムの自動開発まで行えることを確認
- プロダクトの商用化を目指し、今後、さらなる研究開発、実証実験を進めていく

顧客向けに行ったデモンストレーションの概要

仮想のシステムデータを入力し、業務ロジックの抽出からシステム開発までを実行するプロセスを実演

BlueMemeの独自技術



STEP 01

仮想のシステムデータを入力

STEP 02

業務ロジックを自動抽出

STEP 03

カード形式で正確に記録

STEP 04

カードから仕様マスタを生成

STEP 05

自然言語で開発を指示

STEP 06

仕様マスタからカードを選定

STEP 07

人間がカードを承認

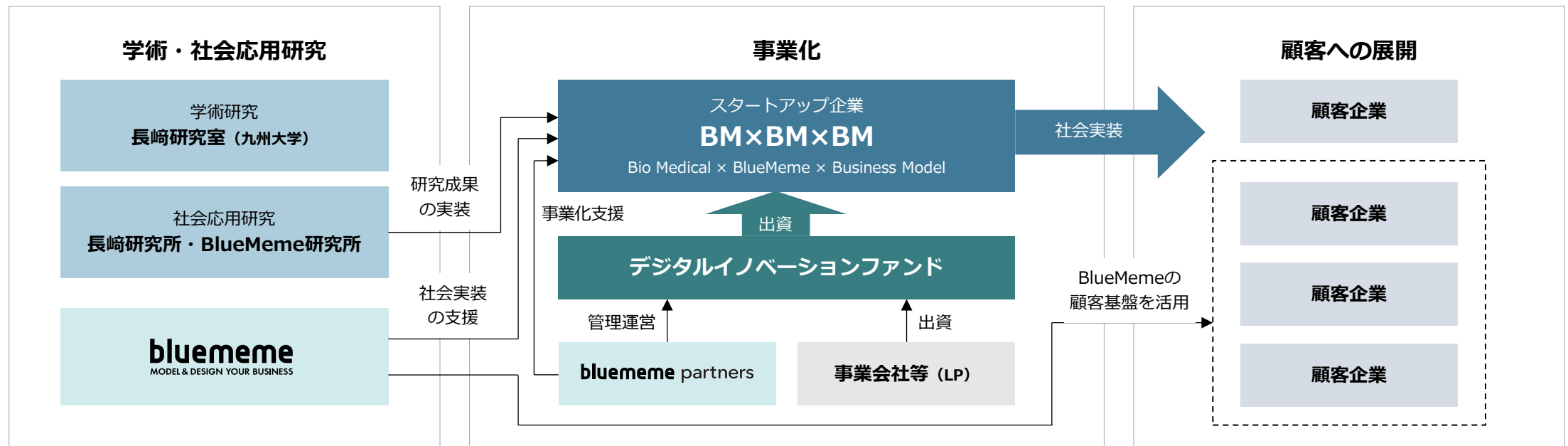
STEP 08

システムを自動開発

主要な施策⑥：量子AI領域における事業化検討を開始

- 九州大学との産学連携が一定の成果を上げたことを受け、次のステージである**社会実装のための事業化検討を開始**
- **量子AIを中核技術**とし、**AI画像診断やゲノム解析等**の領域への適用可能性を検証中
- 社会実装を担うスタートアップ企業「**BM×BM×BM**」の設立や、**当社の知見・ネットワークを活用した事業展開**を検討

スタートアップ企業を通じて、研究成果の社会実装を目指す



量子AI領域における研究成果の報告

- 量子機械学習モデル「QTFPred」を開発※1、国際学術誌※2に掲載：九州大学との共同研究成果がバイオ情報科学の主要な学術誌に選出
- データ不足を「QTFPred」で解決し、解析精度を大幅に向上：従来のAIでは困難だった、少量の実験データによる高精度な予測を実現
- 創薬・医療分野への応用を見据え、先端技術の社会実装を推進：疾患リスク予測や標的分子探索など、実用化に向けた研究開発を加速

本技術での実現が期待されることと主な応用例

- 希少疾患や最新研究での解析精度向上：
データが少ない領域でも高精度な予測を可能にし、解析の「空白地帯」を解消
- 創薬プロセスの効率化と期間短縮：
特定を加速し、新薬開発にかかる膨大な薬の標的となる因子のコストを削減
- 個別化医療に向けた疾患リスク予測：
個人の遺伝子情報に基づいた最適な治療選択や、発症リスクの早期解明に貢献

本技術と量子コンピュータの連携

- 量子計算による先行優位性の確保：
量子計算の仕組みを現行環境でシミュレートし、次世代技術の先行実装を完了
- 実機稼働に向けた技術ロードマップ：
将来の量子コンピュータ実機の普及時に、即座に性能を最大限引き出せる体制
- 従来AIを超える計算基盤の構築：
実機との連携により、現在のAIでは処理不可能な大規模データの高速解析を目指す

※1 「QTFPred: Robust High-Performance Quantum Machine Learning Modeling that Predicts Main and Cooperative TF Bindings with Base Resolution」 DOI : <https://doi.org/10.1093/bib/bbaf604>

※2 Briefings in Bioinformatics (Oxford University Press) Webページ : <https://academic.oup.com/bib>

6

リスク情報

事業計画及び成長可能性に関する事項
中期経営計画（2027年3月期～2029年3月期）

リスクと対策

No.	項目	内容
(1)	AI時代に対応した技術革新への対応	生成AIから自律型AIエージェントへと技術の主役が移り変わり、業務システムそのものの定義や開発手法は大きく変化しつつあります。当社グループでは、これまでのローコード技術及びアジャイル手法を基盤とし、AIを活用した次世代の業務システム構築や開発方法論の研究開発を推進し、顧客企業の生産性向上に貢献してまいります。
(2)	IT技術者人材の確保と育成	当社グループが推進する「人が作り、人が使うシステム」から「人とAIが共に作り、AIが運用し、人が監督するシステム」への移行、及びAI活用の本格化においては、これらに対応できる高度なIT技術者人材の確保及び育成が重要な課題となります。引き続き、多様な人材の採用及び教育を強化するとともに、サービスパートナー企業や教育機関等との連携を通じ、AI人材の育成に努めてまいります。
(3)	顧客企業のグローバル化及び国際競争力強化の支援	先端技術の進展に伴い、企業規模を問わず国際市場への展開やグローバルな事業運営を実現できる環境が整いつつあります。しかしながら、AI活用を前提とした業務設計や組織体制への移行が追いつかないリスクも顕在化しております。当社グループでは、ローコード技術やAI技術を活用した業務システム構築、並びにAI活用を前提とした業務プロセス及び組織設計の支援を通じて、顧客企業の持続的成長と国際競争力の強化に伴走してまいります。

※経営改革等に伴い、改めて経営リスク・事業リスクを見直し ※記載以外のリスク、詳細については、「第20期 有価証券報告書」の記載を参照

リスクと対策

No.	項目	内容
(4)	経営体制の刷新とガバナンス体制の再構築	●取締役会及び経営監督機能の強化 取締役会の実効性評価を踏まえ、社外取締役による監督機能の発揮、指名・報酬に係る審議プロセスの充実を図るなど、経営監督体制のさらなる強化を進めてまいります。 ●サクセッションプランの構築・推進 持続的な成長を安定的に支えるため、経営陣の後継者育成（サクセッションプラン）の仕組みを構築・推進し、経営の継続性と健全性を確保してまいります。 ●コンプライアンス体制及び内部統制の強化 事業拡大や環境変化に対応した内部管理体制をより確固たるものとするため、内部通報制度の適切な運用と実効性の向上、コンプライアンス教育の継続的な実施を通じて、全社的な規範意識の醸成とリスクマネジメント体制の強化を推進してまいります。 ●プロジェクトの品質管理 受託開発プロジェクト提案時のレビューの精緻化、月次・フェーズ進捗管理、リカバリー時の計画レビューの精緻化、プロジェクトモニタリングの徹底及び情報共有を強化し、プロジェクトの品質管理を徹底してまいります。 ●ITガバナンス及びサイバーセキュリティ対策の徹底 AI活用及びクラウドサービス利用の拡大に伴い、ITガバナンス上の脆弱性に対するリスク管理及びサイバーセキュリティ対策の重要性は一層高まっております。ネットワークインフラの再構築やエンドポイントセキュリティの実現をはじめとする技術的対策（アクセス権限管理、多要素認証等）に加え、委託先管理及び従業員教育を通じた情報セキュリティ体制の強化を推進してまいります。

※経営改革等に伴い、改めて経営リスク・事業リスクを見直し ※記載以外のリスク、詳細については、「第20期 有価証券報告書」の記載を参照

Appendix

本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、本資料の日付時点において当社グループが入手可能な情報に基づき、当社グループの判断及び仮定を含めて作成されております。

これら将来予想に関する記述には、当社グループの事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報及び成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示された予想とは異なる可能性があります。