

bluememe
MODEL & DESIGN YOUR BUSINESS

2026年3月期 第1四半期決算説明資料

2025年8月13日

01	会社概要	>	03
02	2026年3月期 第1四半期業績	>	08
03	事業拡大に向けた戦略	>	13
04	2026年3月期通期業績予想	>	16
05	取組施策	>	18

1

会社概要

bluememe

BlueMemeの企業理念

新たな価値を創造し、常識を変え、文化を進化させる

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。

Blue	Meme
光り輝く	文化を伝える意伝子
ブルー	ミーム

BlueMemeのミッション

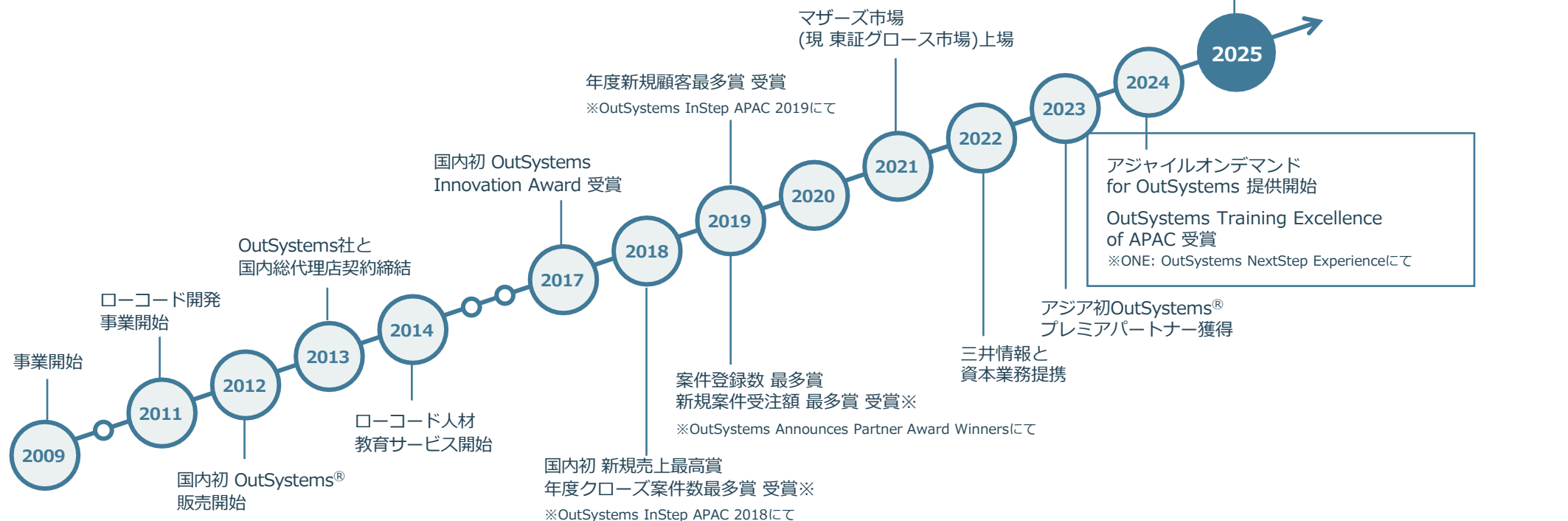
ミッション

最新技術を活用した企業競争力の向上

次世代型のシステム開発 によるビジネス変革で
日本企業の **国際的競争力を確保** する

会社概要

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	172名（2025年6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 宮脇訓晴



会社概要

カブシキガイシャブルーミーム

株式会社BlueMeme

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

所在地

東京：千代田区神田錦町
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



松岡 真功
取締役会長

ネット証券、外資系ERPベンダー、外資系システムベンダーにて、エンジニアリングとコンサルティングに従事。
2009年にBlueMemeで業務開始。業務システムのコンサルティング事業開始後、ローコードによる業務システム開発の実現を積極的に推進。
2025年6月より現職。



宮脇 訓晴
代表取締役社長

大手シンクタンクにてコンサルティングに従事。合わせて、住宅ローン専門金融機関におけるマネジメントに従事。
2022年にBlueMemeに入社し、執行役員 技術本部長兼サービスデザイン部長を経て、2025年6月より現職。



朱 未
取締役

組込み系、外資系ソフトウェアベンダーにて、ソフトウェア開発に従事。2010年にBlueMemeに入社し、アーキテクトとして、当社の研究開発及び技術全般を主導。
執行役員 プロフェッショナルサービス部長、取締役 プロフェッショナルサービス部長を経て、2018年2月より現職。

2

2026年3月期 第1四半期業績

bluememe

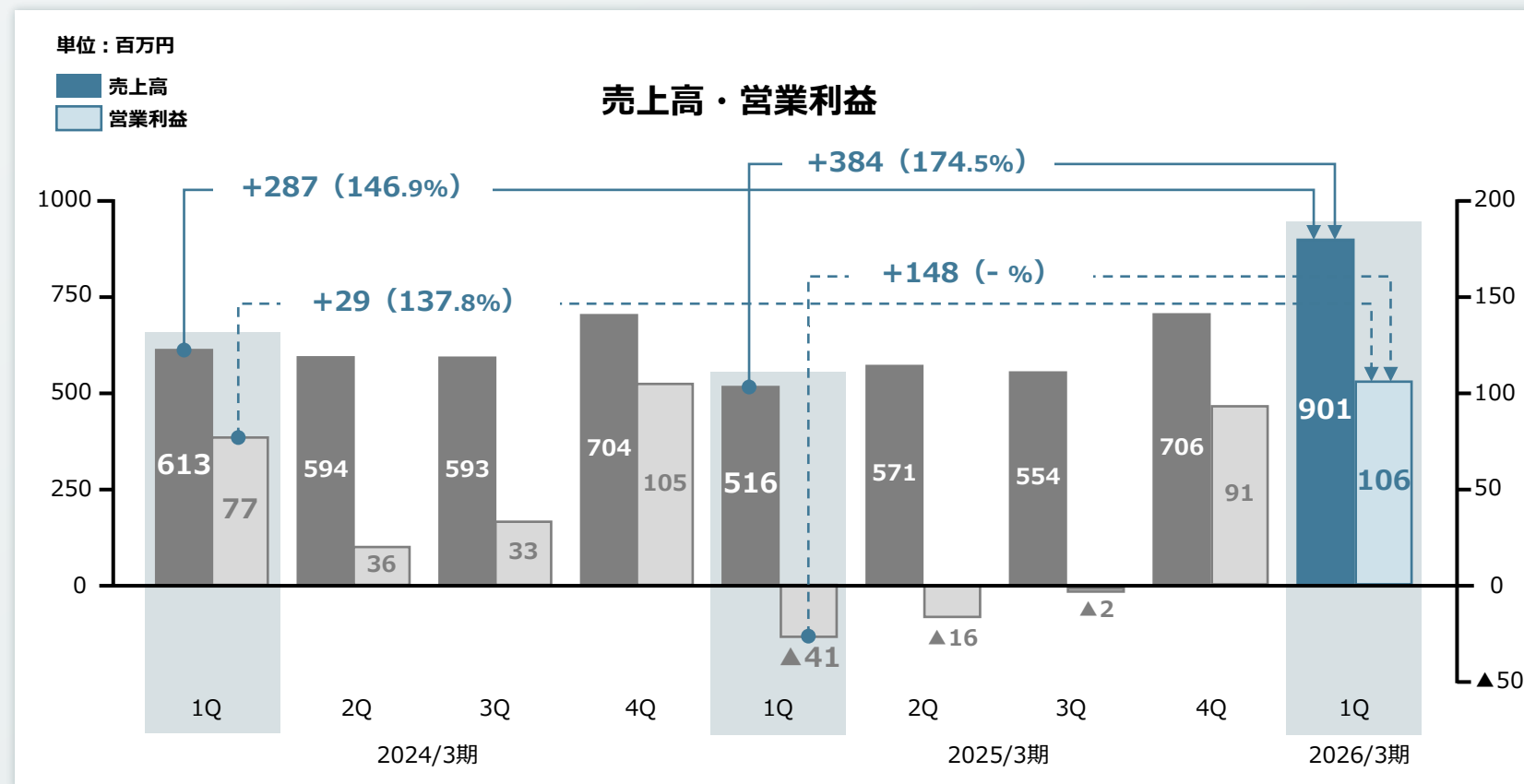
2026年3月期 第1四半期 決算ハイライト

- 売上高は、前期苦戦した開発サービスの販売戦略見直しが功を奏し、順調に拡大
- 利益額は、上記に加え大型ライセンス契約の受注により、通期予想に対しては順調に進捗
- 通期業績予想は据え置きとするが、現在進行中の商談状況を勘案し、必要に応じて上方修正等を行う予定

	2025/3期 Q1	2026/3期 Q1	増減額	対前年同期比	2026/3期 計画	進捗率
売上高	5.1億円	9.0億円	+3.8億円	174.5%	33.0億円	27.3%
プロフォーマ EBITDA	0.1億円	1.7億円	+1.5億円	1170.9%	5.0億円	34.8%
営業利益	▲0.4億円	1.0億円	+1.4億円	-	1.5億円	71.0%
経常利益	▲0.4億円	1.0億円	+1.5億円	-	1.5億円	68.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲0.4億円	0.6億円	+1.1億円	-	1.0億円	69.7%

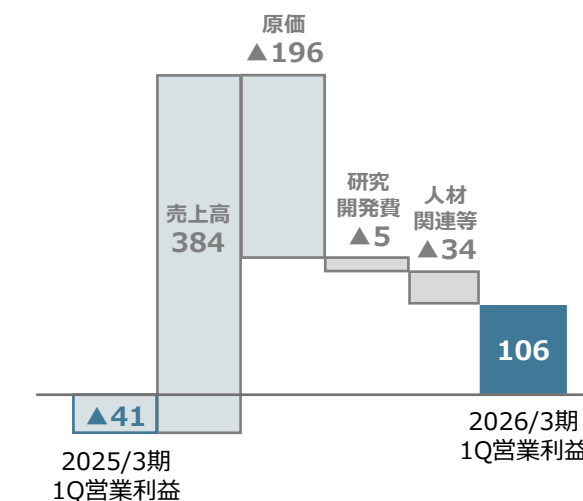
業績推移・営業利益増減分析

- 売上高、利益ともに第1四半期としては過去最高
- 後述の通り、受注も順調に積み上げられており、業績拡大傾向は継続
- 採用やトレーニングなどの人的投資、デジタルレイバーの研究開発、マーケティング活動などの戦略的投資は予定通り実施



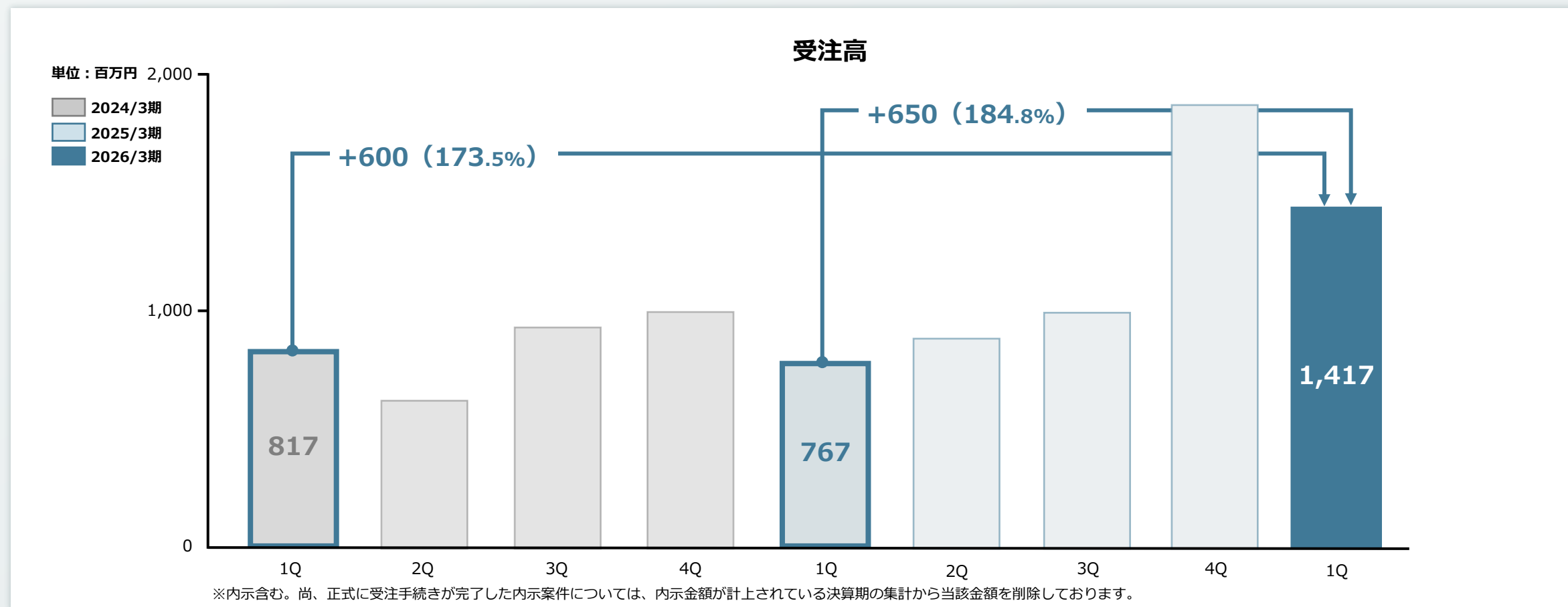
単位：百万円

2026/3期 1Q営業利益の増減分析



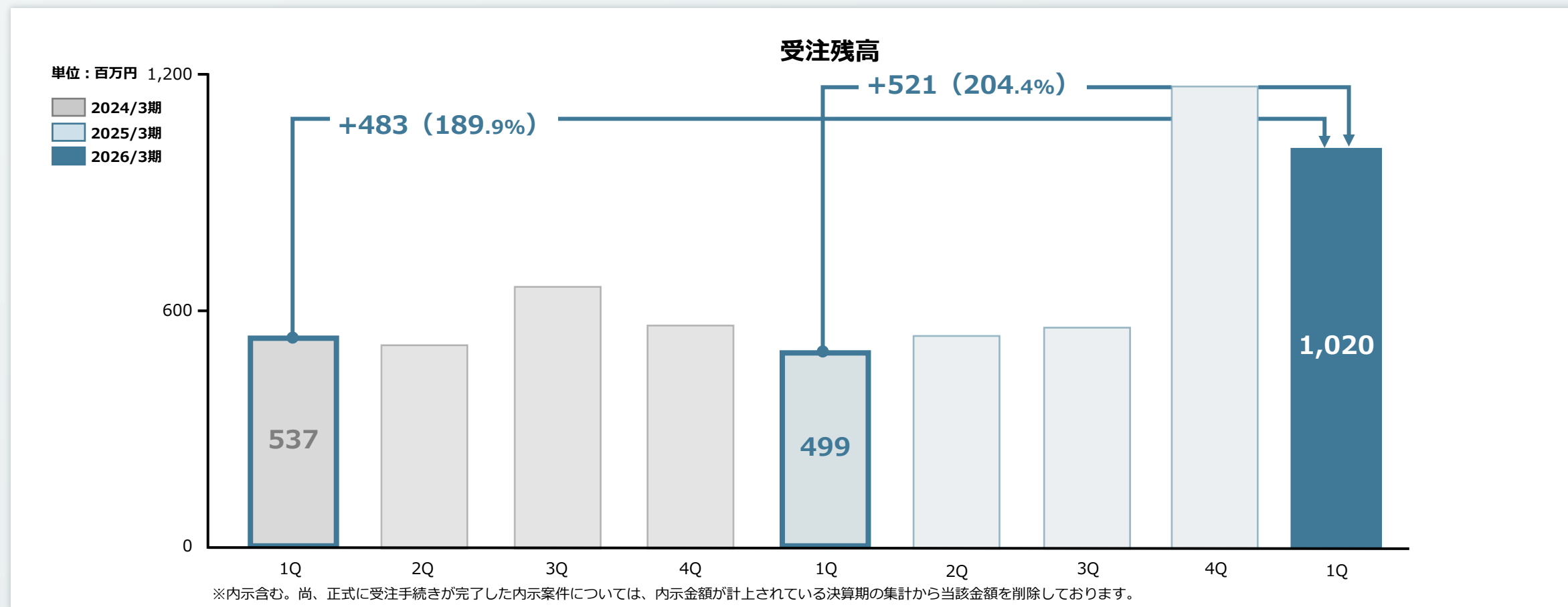
受注高の推移

- 受注高は、順調に開発サービス及び大型ライセンスの受注を積み上げることができ、対前年同期比184.8%※まで伸長
- 大企業向けのレガシーシステムのモダナイゼーションへのローコード開発のニーズが強く、前期に続き大型案件を受注



受注残高の推移

- 前期に受注した大型案件に加え、第1四半期は開発サービスを中心に着実に受注を積み上げ、前年同期と比較し204.4%※まで伸長
- 第1四半期も受注拡大傾向が続いており、年度末までの受注残高を大きく減らすことなく、第1四半期としては十分な受注残高を確保



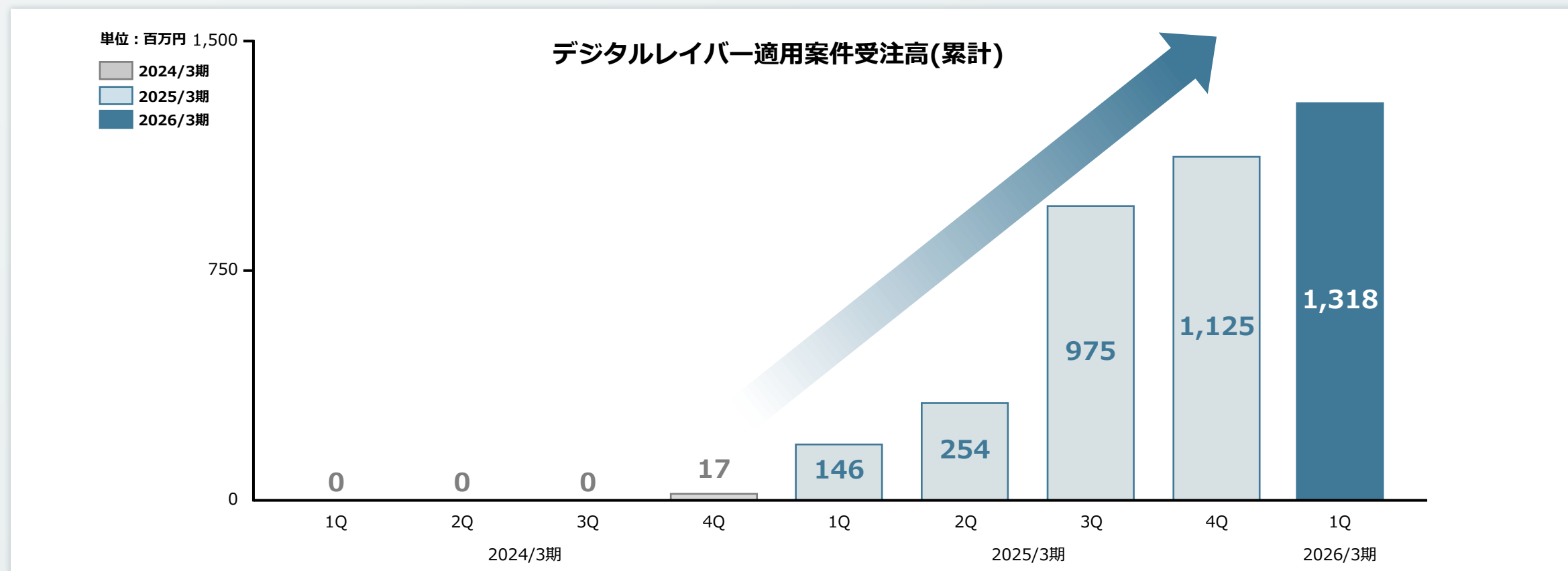
3

事業拡大に向けた戦略

bluememe

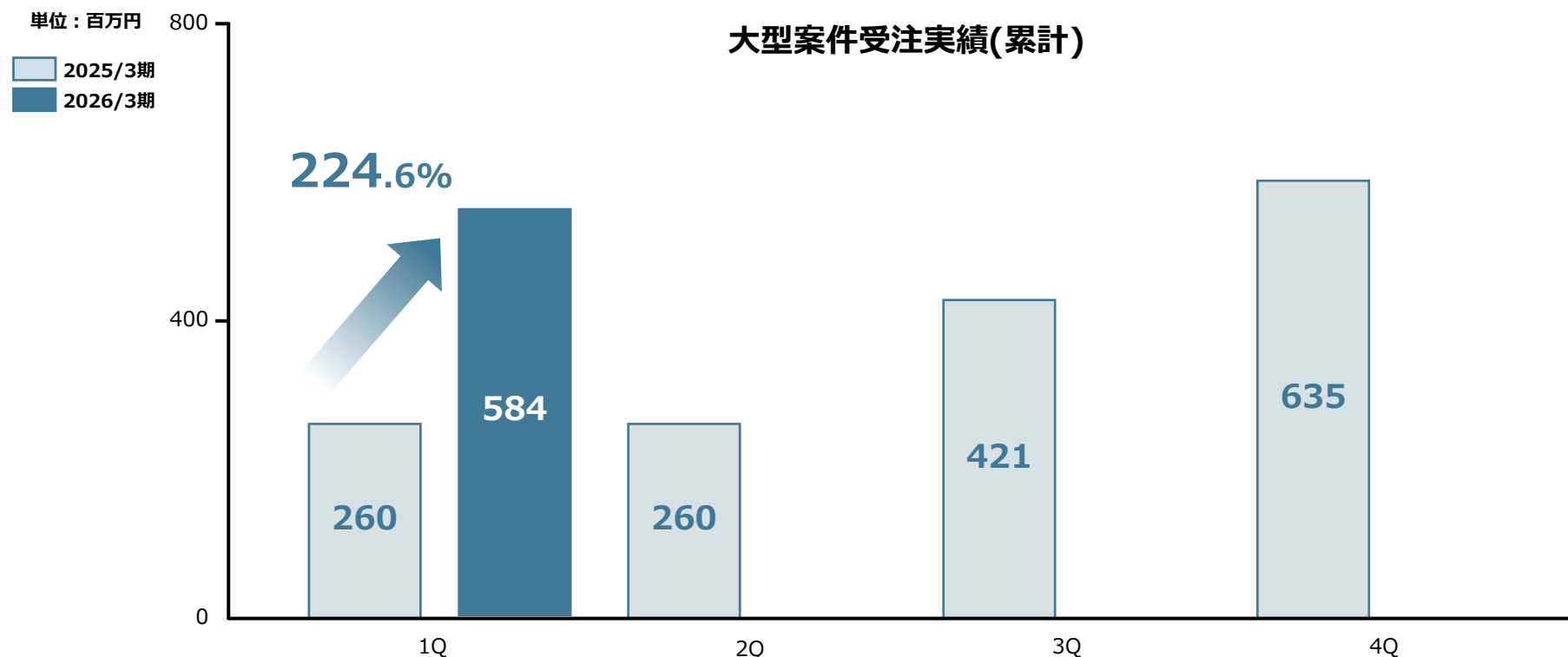
デジタルレイバーの実案件適用状況

- 研究開発チームでは、これまでの実案件適用から、主に開発工程において30～40%の工数削減が実現可能と評価している。更に案件適用の拡大を続けて、デジタルレイバーのアプリケーション開発工程における工数削減効果を実現させる
- 今期中に、デジタルレイバーの主要機能に加えて、デジタルレイバーを軸としたビジネスモデルを確立し、来期からの収益化を見込む



大型案件受注実績

- 大企業をターゲットとしたレガシーシステムのモダナイゼーション需要向けの営業強化が功を奏し、対前年同期比224.6%※と大幅に伸長
- 大型案件にデジタルレイバーの開発・実案件への適用を進めることで、現在でも部分的に工数・スケジュールの圧縮・品質向上の効果が出ている状況。大型案件の受注拡大とデジタルレイバーの進化が両立するサイクルが実現



※内示含む。尚、正式に受注手続きが完了した内示案件については、内示金額が計上されている決算期の集計から当該金額を削除しております。

4

2026年3月期 通期業績予想

bluememe

通期業績予想

- 売上高・利益とも順調な滑り出し
- 現在進行中の商談状況をふまえて、通期予想を大きく上回る公算が高くなったタイミングで上方修正を行う予定
- グロース市場の上場維持基準見直しをはじめ市場環境の変化をふまえ、デジタルレイバーを成長戦略の軸とした、新しい中期経営計画を2026年3月期下期に開示予定

単位：百万円

	2025/3期 Q1実績	2024/3期 Q1実績	対前期 増減率	2026/3期 通期予想 (2025年5月公表)	進捗率	2026/3期 通期予想 (変更なし)
売上高	901	516	74.5%	3,300	27.3%	3,300
営業利益	106	▲41	-	150	71.0%	150
経常利益	102	▲47	-	150	68.6%	150
親会社株主に帰属する 当期純利益	69	▲49	-	100	69.7%	100

(注) 金額は百万円未満切捨

5

取組施策

bluememe

九州大学との共同研究「複雑ネットワークをグループから読み解く」新技術開発

- 2023年より産学連携を進める九州大学との共同研究において、同大生体防御医学研究所 藤田アンドレ教授グループが、複雑ネットワークを“グループ間の関係”から解析する新技術※1を開発
- 本成果は、量子コンピュータとの連携により大規模データの解析を可能にし、現実世界の複雑な構造理解への貢献が期待される先進的な技術として高く評価されたことで8月2日に国際学術誌※2に掲載

本技術での実現が期待されることと主な応用例

- **SNS分析**：ユーザーのグループ間の関係性を可視化し、レコメンド精度の向上や情報拡散の最適化に活用
- **感染症モデル**：人と人のつながりだけでなく、グループ単位での拡大傾向を分析し、予測制度の向上に貢献
- **チーム構造の解析**：企業内の部門やプロジェクトチームの関係性を明確化し、組織改革や人材配置の参考に
- **化学・生物分野**：代謝経路や脳神経ネットワークなど、複雑な自然構造の解析にも応用可能

本技術と量子コンピュータの連携

- 本技術は、複雑ネットワークを“グループ間の関係性”として捉え、スペクトル解析で特徴を数理的に抽出する。
- スペクトル解析は膨大な行列演算を伴い、ネットワークが大きくなるほど計算負荷が増す。
- **量子コンピュータはこうした線形代数処理を高速かつ並列で実行でき、大規模・高次元データ解析を加速し得る。**
- 特にSNSやIoT、感染症モデルなど、大量データがリアルタイムで生まれる分野で量子AIによる分析が期待される。

※1 「Statistical methods for hypergraphs: a parameter estimator, a model selection, and a comparative test」 DOI : <https://www.doi.org/10.1093/comnet/cnaf019>

※2 Journal of Complex Networks: 発行元：オックスフォード大学出版局（Oxford University Press） Webページ： <https://academic.oup.com/comnet>

Workatoパートナーアワードで「Breakout Partner of the Year」受賞

- Workato株式会社主催の「Workato Japan パートナー・アワード 2025」にて、昨年の「JAPAN SI Breakout Partner of the Year」に続き、2年連続で「Breakout Partner of the Year」に選出。
- Workatoの多機能なプラットフォームを活用し、顧客のニーズに即した提案と、迅速かつ的確な実装で業務変革を支援した点が評価。



受賞理由

- **迅速なプロジェクト推進力**
短期間での成果創出を可能にするスピーディな計画立案と実行力。
- **Workatoの強みを最大限に引き出す提案力**
顧客のニーズを的確に把握し、Workatoの多様な機能を最適に活用した提案で、価値の高いソリューションを提供。
- **実務に即した確かな実装力**
現場の要件を反映し、安定した運用を支える高品質なシステム構築。

医療の「届け方」を革新する株式会社メディバリーへ出資

- BlueMemeの子会社であるBlueMeme Partnersが、在宅医療・オンライン薬局を手がける株式会社メディバリーへ出資
- 当社の長年培ったローコード技術と知見を活用し、医療DX推進とシステム開発の効率化を支援
- 医療分野の課題解決に向け、両社の連携をさらに強化

メディバリーの事業について

- **在宅医療専門薬局**
地域医療と連携し、訪問診療や24時間体制の調剤対応を実現。地域密着型のモデルを構築し、確固たる事業基盤を築く。
- **福利厚生型オンライン診療**
「Bizcare（ビズケア）」オンライン診療と処方薬の配送をセットにした企業向けサービス。従業員が診療後すぐに勤務先で薬を受け取れる利便性が特長。
- **スマートホーム連携「HomeLink」**
IoTデバイスと連携した服薬管理・配送サービス。スマートホーム分野で高いシェアを持つパートナーと連携し、家庭内で完結する医療支援を実現。

社会的な意義と将来性

- **持続可能な医療の実現**
少子高齢化や医療人材不足などの社会課題に対応し、医療提供体制の効率化、患者の利便性向上、医療費の最適化を推進。
- **オンライン服薬指導の普及**
2022年の法改正により初回指導や処方もオンラインで可能となり、ビデオ通話や配送機能を活用した服薬指導のオンライン完結を推進、利用拡大を見込む。
- **負担軽減とサービス向上の両立**
LINEやSMSによる服薬フォローで薬剤師の負担を軽減しつつ、高品質なサービスを提供。今後も連携を強化し、医療分野の課題解決に貢献。

自己株式の取得

- 2025年7月31日時点で、取得枠1.5億の約98%に相当する1.46億円（124,900株）分の買付が完了したため、現在公表している自己株式取得は終了
- 今後も成長投資とのバランスを意識した株主還元の拡充を継続的に検討

取締役会決議内容

買付実績（2025年7月31日時点）

取得期間

2024年8月21日～2025年8月20日

2024年8月21日～2025年7月31日

取得し得る株式の総数

150,000株（上限）
発行済株式総数（自己株式除く）に対する割合
➡ 約4.2%

124,900株（取得上限の約83%）

株式の取得価格の総額

150,000,000円

146,728,100円（取得上限の約98%）