

# 2022年3月期 第1四半期 決算補足資料

株式会社BlueMeme (マザーズ : 4069)

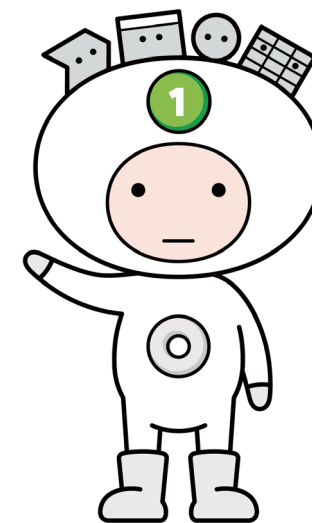
2021年8月11日



# 目次

- 2022年3月期 第1四半期業績 ..... P.3
- 2022年3月期 第1四半期トピックス ..... P.15
- ビジネスモデルと収益構造 ..... P.18
- 市場環境 ..... P.26
- 通期の予想及び取組み ..... P.28
- 短期成長戦略 ..... P.33
- 中長期成長戦略 ..... P.36
- アペンディックス ..... P.40

(注) 当資料における金額表記は小数点以下切捨てとし、パーセンテージ表記は小数点第2位を四捨五入としております。



*First Quarter Results for the Fiscal Year Ending March 31, 2022*

---

2022年3月期 第1四半期業績

## 2022年3月期 第1四半期 業績ハイライト



### 売上高

新基準

**426** 百万円

従来基準

**614** 百万円

(前年同期 485 百万円)

市場ニーズが拡大したことにより、売上が急増。



### 営業利益

新基準

**74** 百万円

従来基準

**81** 百万円

(前年同期 0 百万円)

売上の拡大と前年度からの原価適正化施策に伴い、営業利益も堅調に推移\*。



### 新規獲得顧客数

**11** 社 (前年同期 7 社)

コロナ禍においても、市場ニーズの拡大により増加。

\*前第2四半期より、技術者の配員管理を見直し原価を適正化することで、利益率が向上。

(注) 1.当期より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日、以降本資料において「新基準」という)を適用。比較の詳細は後述を参照。

2.新基準適用前(以降本資料において「従来基準」という)数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 2022年3月期 第1四半期 連結業績（新基準）

技術者配員管理の強化及び早期育成の効果が寄与し始めたことにより業績は好調に推移し進捗も良好。

金額 (百万円)	2022年3月期 第1四半期	
	実績 (新基準)	通期業績予想 計画 (新基準) 進捗率
売上高	426	1,931 22.1%
売上総利益	227 (売上総利益率 53.3%)	911 (売上総利益率 47.2%) 24.9%
販売費及び一般管理費	152	674 22.6%
営業利益	74 (営業利益率 17.5%)	236 (営業利益率 12.3%) 31.5%
経常利益	62	223 27.8%
当期純利益	42	148 28.9%

(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 【参考】2022年3月期 第1四半期 連結業績（従来基準）

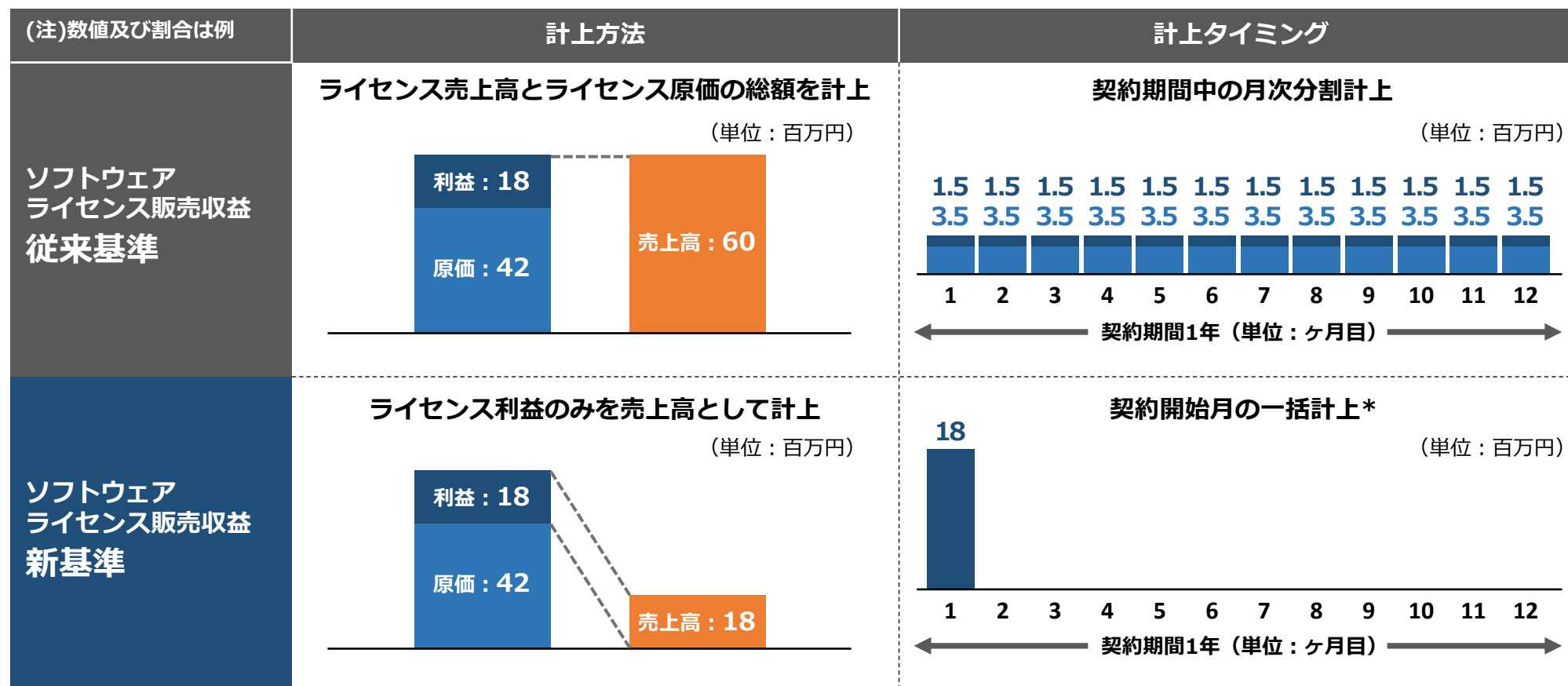
2021年3月期まで適用の会計基準（従来基準）に基づく比較においては、売上高を含めたすべての項目において前年同四半期を上回る増収増益。利益面では技術者配員管理の強化及び早期育成の効果が寄与し始めたことが奏功。

金額 (百万円)	2021年3月期 第1四半期	2022年3月期 第1四半期	増減率
	実績 (従来基準)	実績 (従来基準)	
売上高	485	614	26.7%
営業利益	0	81	— 1,000%を超えるため「—」にて表記。
営業利益率	0.1%	13.3%	—
経常利益	0	69	— 1,000%を超えるため「—」にて表記。
当期純利益	▲0	51	— 前年同期が純損失のため「—」にて表記。

(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 会計方針変更による影響：概要

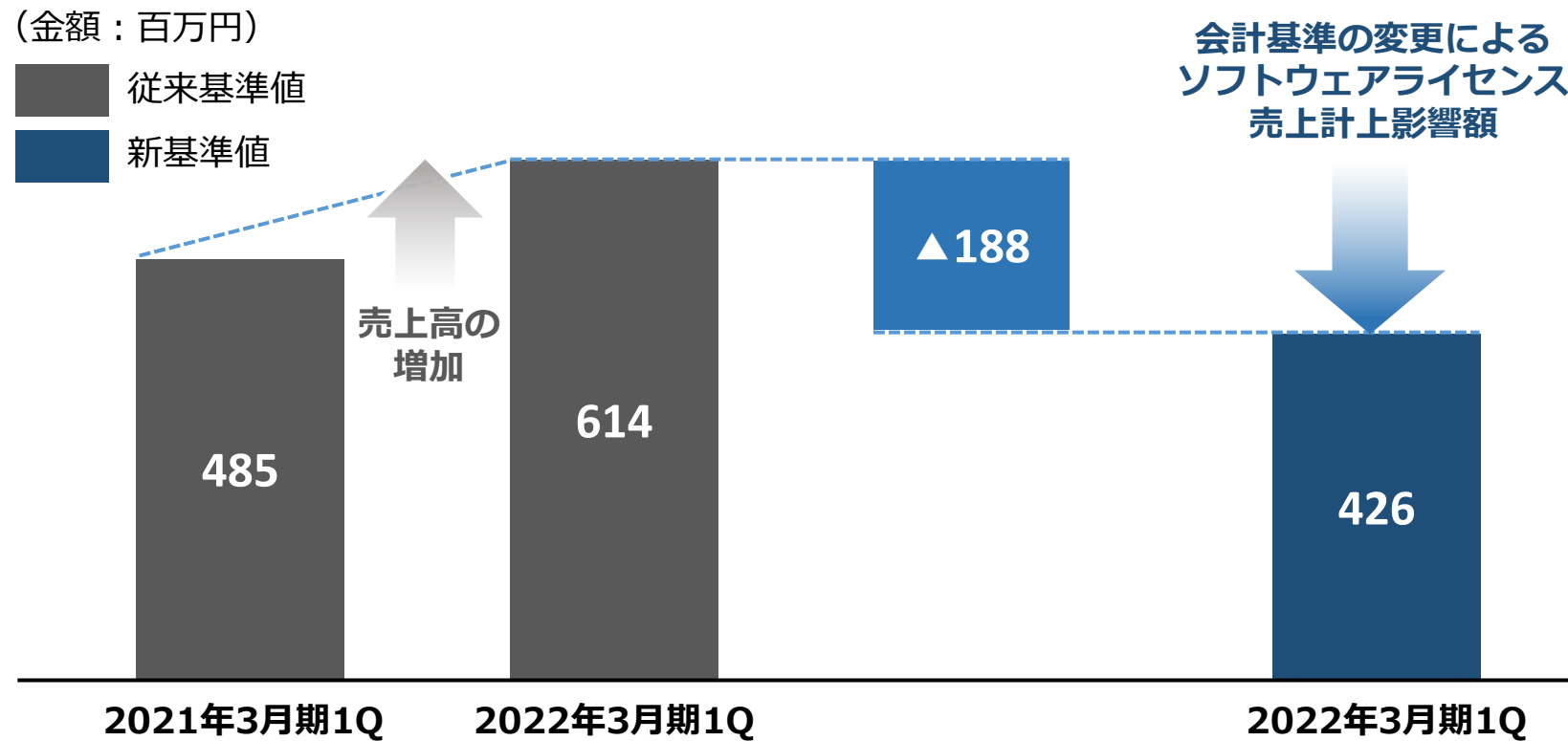
2022年3月期より収益認識会計基準（新基準）を適用。ソフトウェアライセンス販売における売上高等の計上方法・タイミングが変更。なおプロフェッショナルサービスはトレーニングサービスのごく一部のみが対象となり影響は僅少。



当第1四半期連結会計期間については期首より前に新基準を遡及適用した場合の累積影響額を、期首の利益剰余金に加算する措置を適用。

## 会計方針変更による影響：売上高への影響

新基準の適用による売上高への影響は以下の通り。

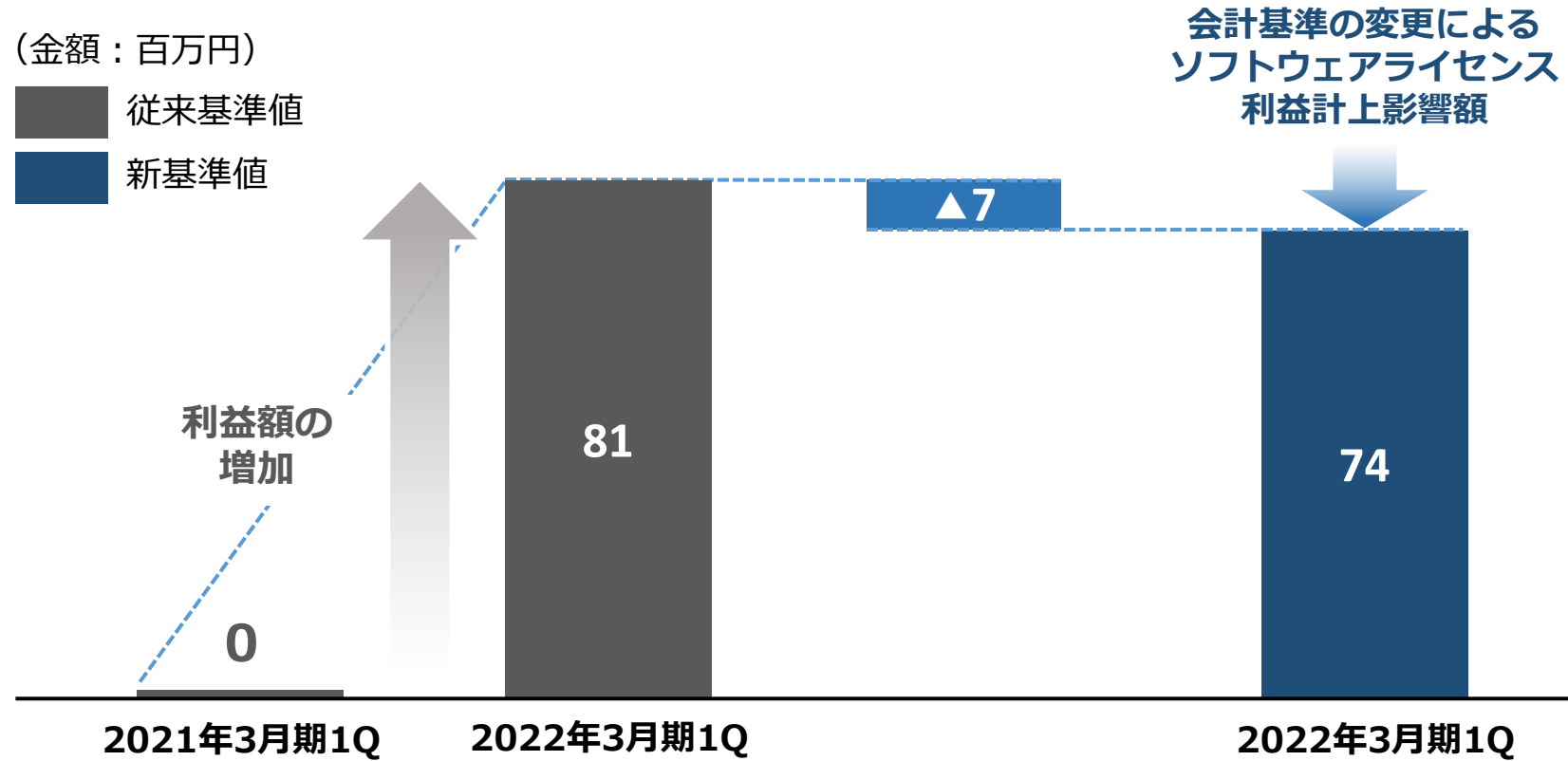


(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。



## 会計方針変更による影響：営業利益額への影響

新基準の適用による営業利益への影響は以下の通り。売上高と比較して影響は軽微。



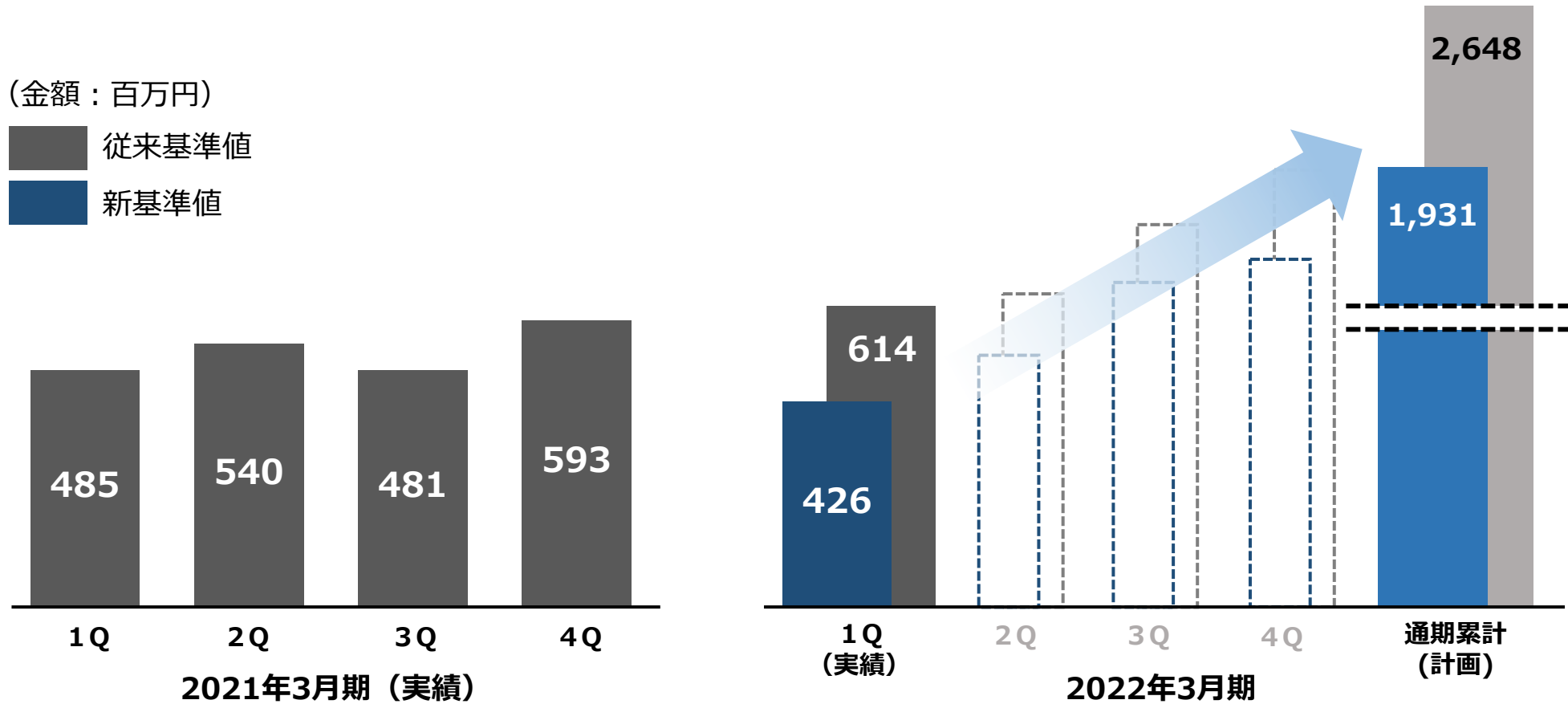
(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 四半期別売上高の推移

四半期により若干の増減がみられるものの安定かつ順調に売上が拡大。

(金額：百万円)

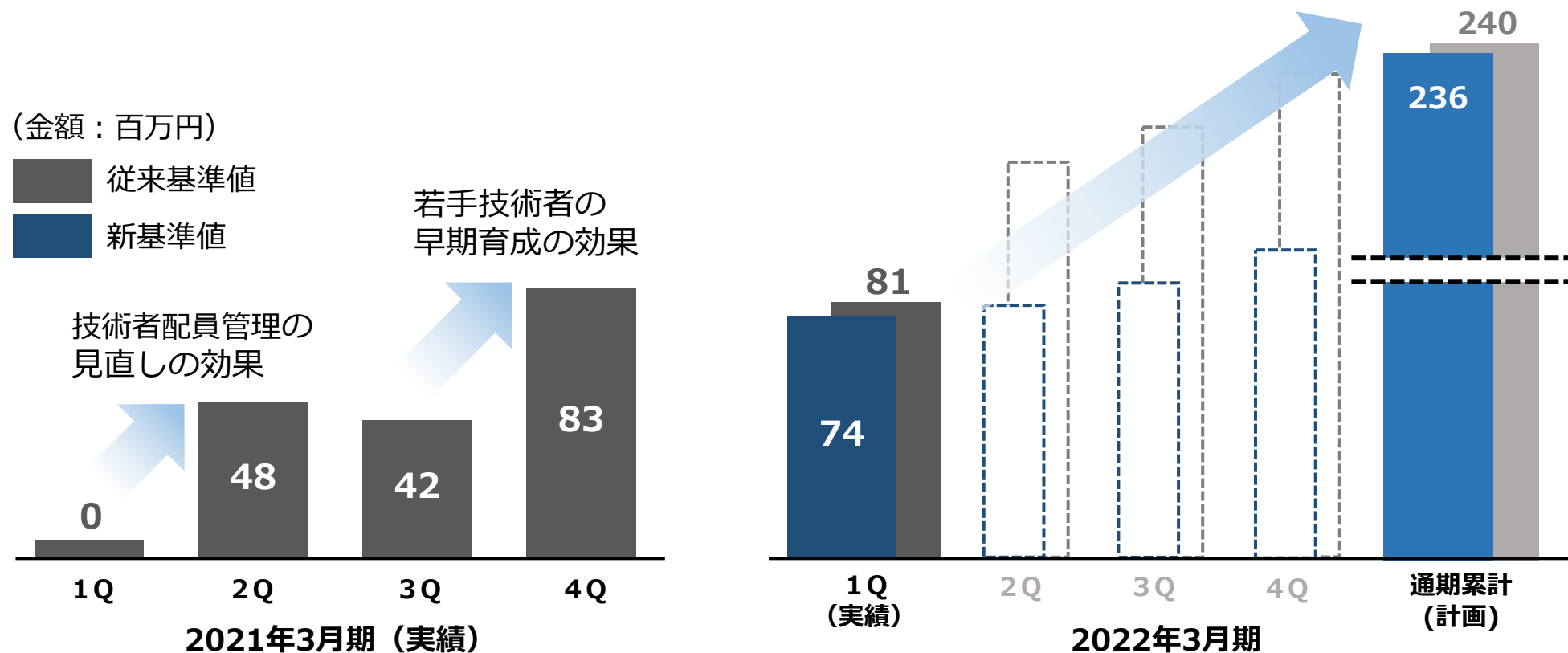
■ 従来基準値  
■ 新基準値



(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 四半期別営業利益の推移

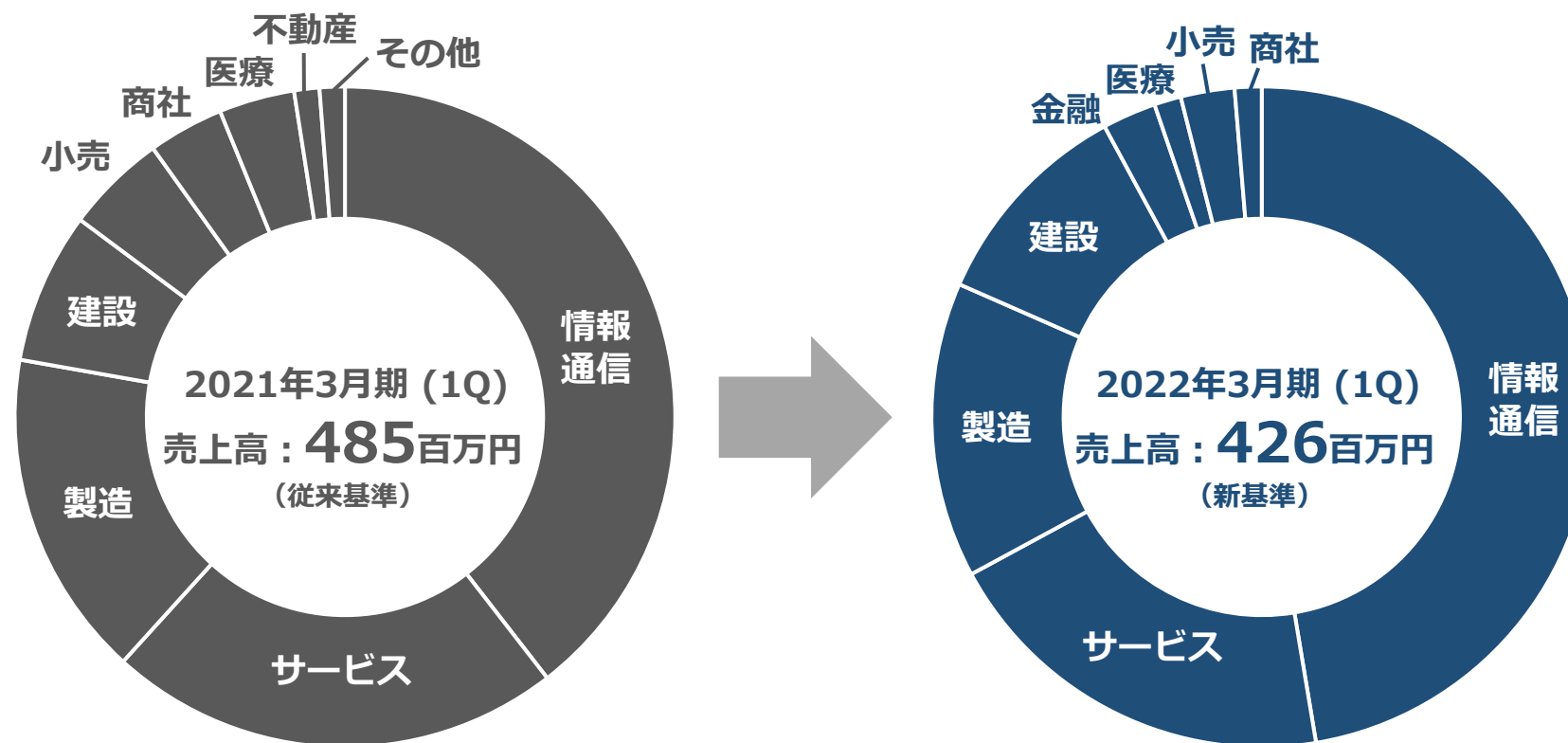
2021年3月期第2四半期より技術者配員管理の見直し・強化を行いこれを定着化。また独自のアカデミー制度による若手技術者の早期育成の成果により利益額及び利益率が向上。当四半期も安定した利益創出を継続。



(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 顧客属性の割合

当社顧客へのサービス提供においては、提携パートナー企業と共に取組んでいるものも多く存在するため、提携パートナーを含む情報通信企業との取引が半数弱を占める。実際のエンドユーザーは建設・製造業など業種は多岐にわたる。

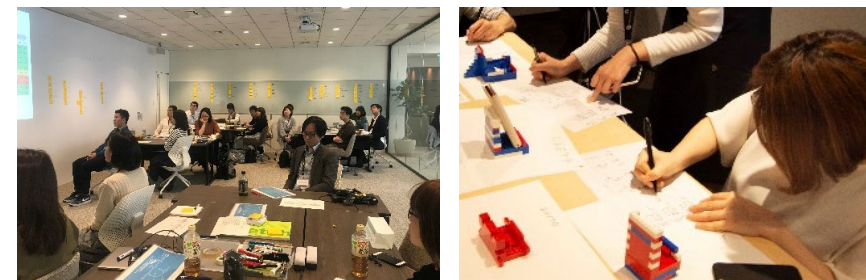


(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 社員数の推移と内訳

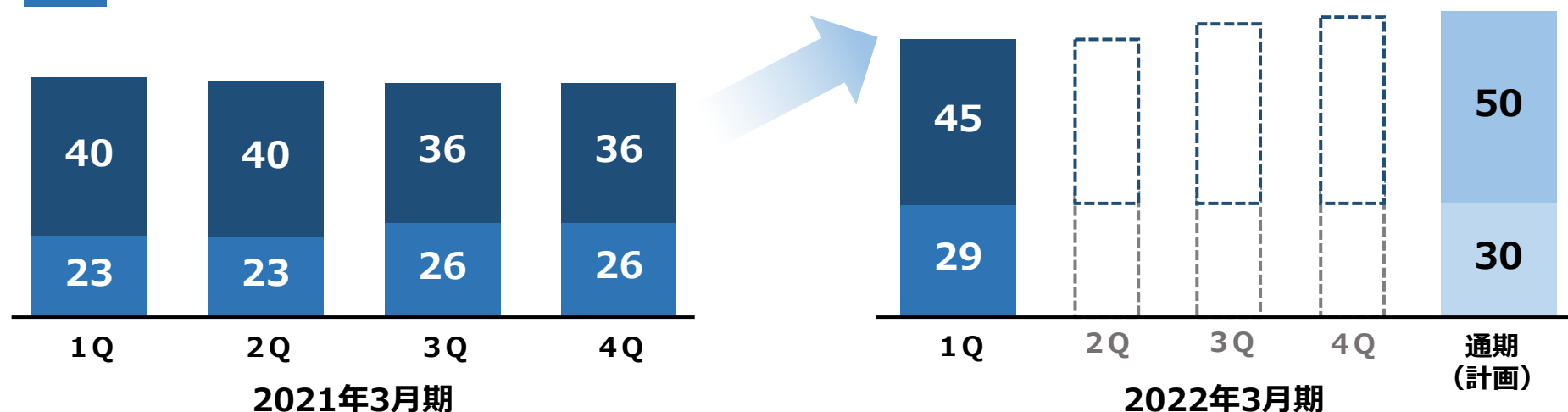
当四半期においては短期及び中長期の成長戦略実現に向けた社員技術者の採用が順調に進捗。当社独自のアカデミー制度を活用した早期戦力化に取り組んだ。

また上場後のディスクロージャー及びガバナンス強化に向けた管理部門人材の採用も強化。



当社の強みである独自の教育制度により、自ら意思決定する文化の醸成と技術者の早期戦力化を実現。

(単位：人)



## バランスシート状況

上場による新株式の発行等に伴い純資産が増加。前払費用及び前受収益の大幅な減少は新基準の適用に伴うもの。

金額 (百万円)		2021年3月期	2022年3月期 1Q	増減額	増減率	
	<b>流動資産合計</b>	<b>1,179</b>	<b>2,104</b>	<b>924</b>	<b>78.4%</b>	
資産	主な流動資産	現金及び預金	645	1,825	1,180	182.9%
		前払費用	307	26	▲280	▲91.4%
	<b>固定資産合計</b>	<b>206</b>	<b>197</b>	<b>▲9</b>	<b>▲4.5%</b>	
<b>資産合計</b>		<b>1,386</b>	<b>2,301</b>	<b>915</b>	<b>66.1%</b>	
	<b>流動負債合計</b>	<b>733</b>	<b>398</b>	<b>▲335</b>	<b>▲45.7%</b>	
負債	主な流動負債	買掛金	62	124	61	97.4%
		前受収益	419	16	▲402	▲96.1%
	<b>固定負債合計</b>	<b>129</b>	<b>103</b>	<b>▲25</b>	<b>▲19.7%</b>	
	<b>負債合計</b>	<b>862</b>	<b>501</b>	<b>▲360</b>	<b>▲41.8%</b>	
<b>純資産</b>		<b>523</b>	<b>1,799</b>	<b>1,276</b>	<b>243.6%</b>	
<b>負債・純資産合計</b>		<b>1,386</b>	<b>2,301</b>	<b>915</b>	<b>66.1%</b>	

*Topics*

---

2022年3月期第1四半期トピックス

## 前期より取扱い開始のWorkato、新たな取組みが評価され米国本社のアワードを受賞

Workato, Inc. 主催の「Workato Partner Award」にて当社のみ功績賞と活動奨励賞をダブル受賞。製品の利点を活用した当社の提案力が評価されたことから今後の事例展開に伴う顧客獲得が期待される。



功績賞は、新たにパートナーとなった企業のうち、売上の貢献度が高いパートナーに贈られる。当社は、Workatoを戦略的に日本市場に展開した実績とその提案力を高く評価された。

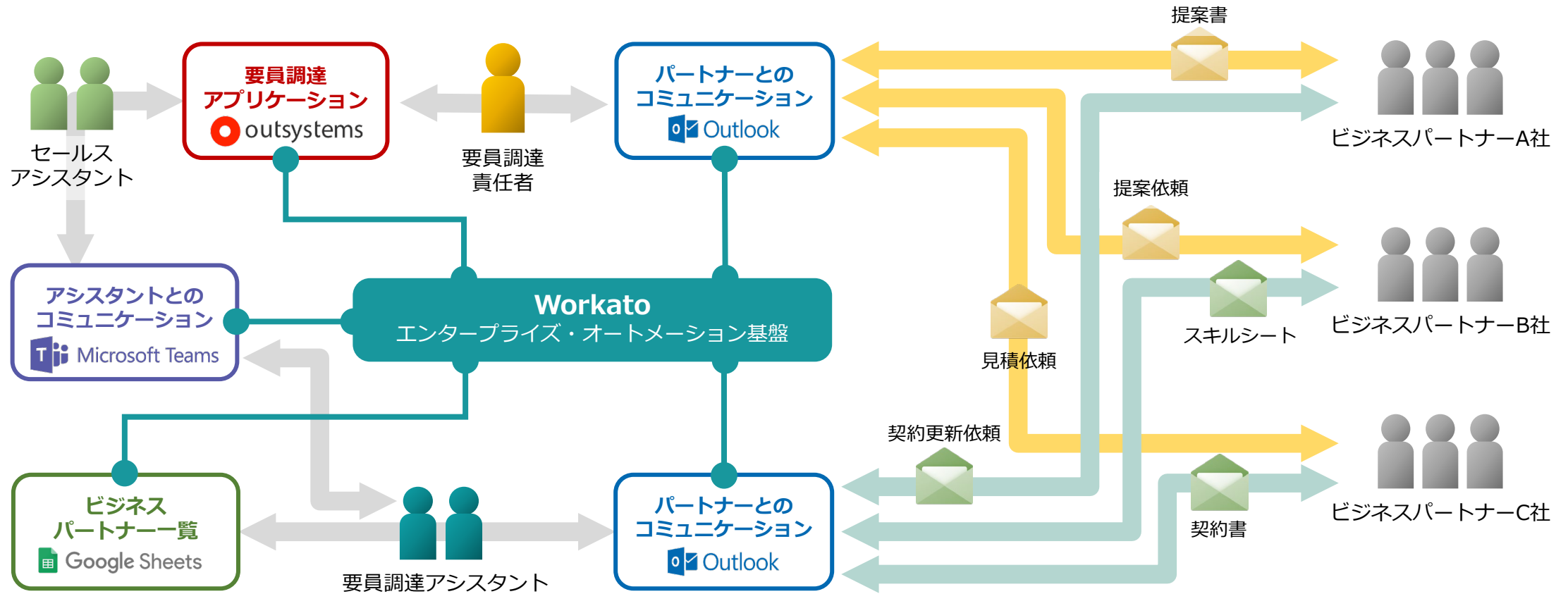


活動奨励賞は、Workatoに関する情報発信を積極的かつ効果的に行ったパートナーに贈られる。当社は、Workatoのコンセプトを深く理解し、ローコード開発ツールを組み合わせ、DX推進を積極的に展開した活動が高く評価された。



## 【参考】 Workatoを使用して実現する業務フローの効率化（イメージ）

Workatoは企業の業務フローの効率化を実現するための自動化・統合基盤を提供。ローコードプラットフォームOutSystemsと組み合わせることでより複雑なシナリオにも対応。



*Business Model and Revenue Structure*

---

ビジネスモデルと収益構造

## ビジネスモデル：BlueMemeが目指すシステム開発

当社グループは、顧客企業が自身でシステム開発を行うことができる「内製化」の環境をAGILE-DXで構築することで、これまでに類を見ないアプローチによるDXの実現を目指す。

### 顧客企業における内製化のメリット



#### 顧客のニーズに 迅速に対応可能

顧客社内での迅速な意思決定・実行を可能にすることで、急激な社会環境の変化に伴い複雑化する顧客のニーズに的確に対応し、その企業価値向上を実現。



#### 頻発する仕様変更 柔軟に対応可能

急激な社会環境変化がもたらすシステム仕様変更頻度の上昇に対し、外注と比較した柔軟性・敏捷性向上とプロダクトの価値を最大化することに重点を置くシステム開発を実現。



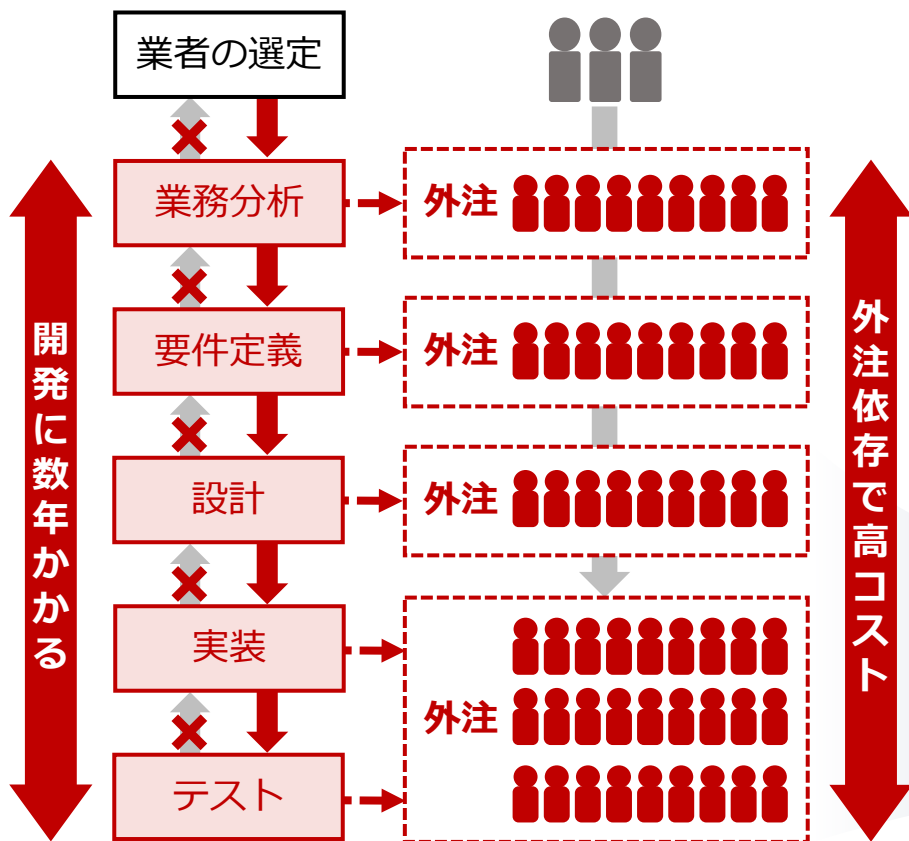
#### 専門性の高い IT人材不足の解消

業務プロセスを理解した顧客の現場スタッフがシステム開発に携わることで、効果的な分業や効率化が期待できることに加え、専門性の高い新たなIT人材の採用が不要に。

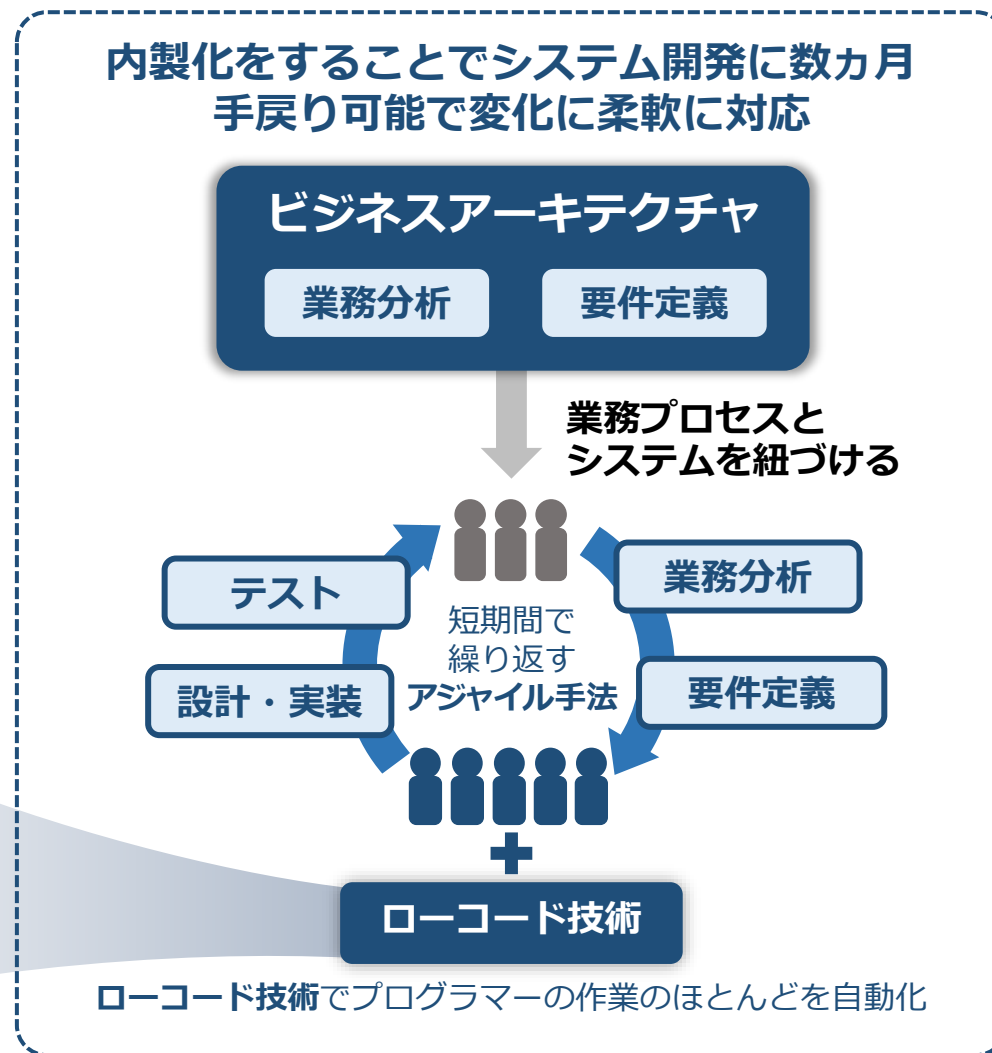
# ビジネスモデル：「ビジネスアーキテクチャ」の活用で「内製化」を実現

## 従来の開発の課題

外注依存でシステム開発に数年  
手戻り不可で変化に対応できない



内製化をすることでシステム開発に数カ月  
手戻り可能で変化に柔軟に対応

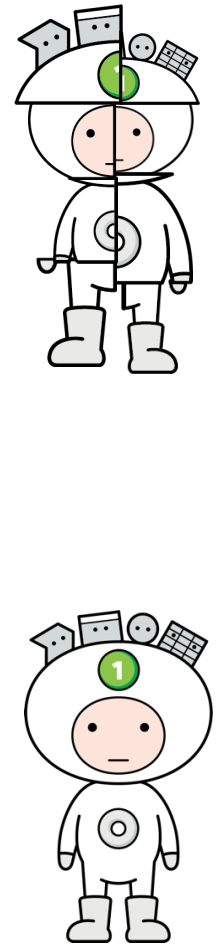
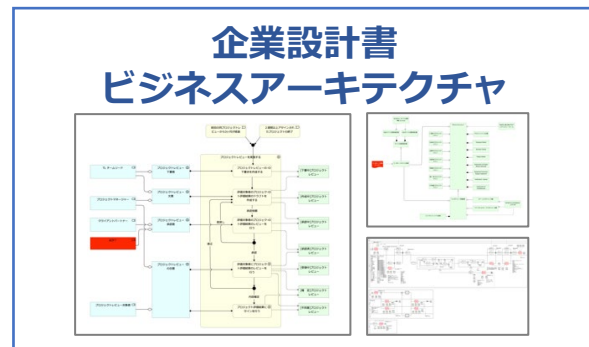
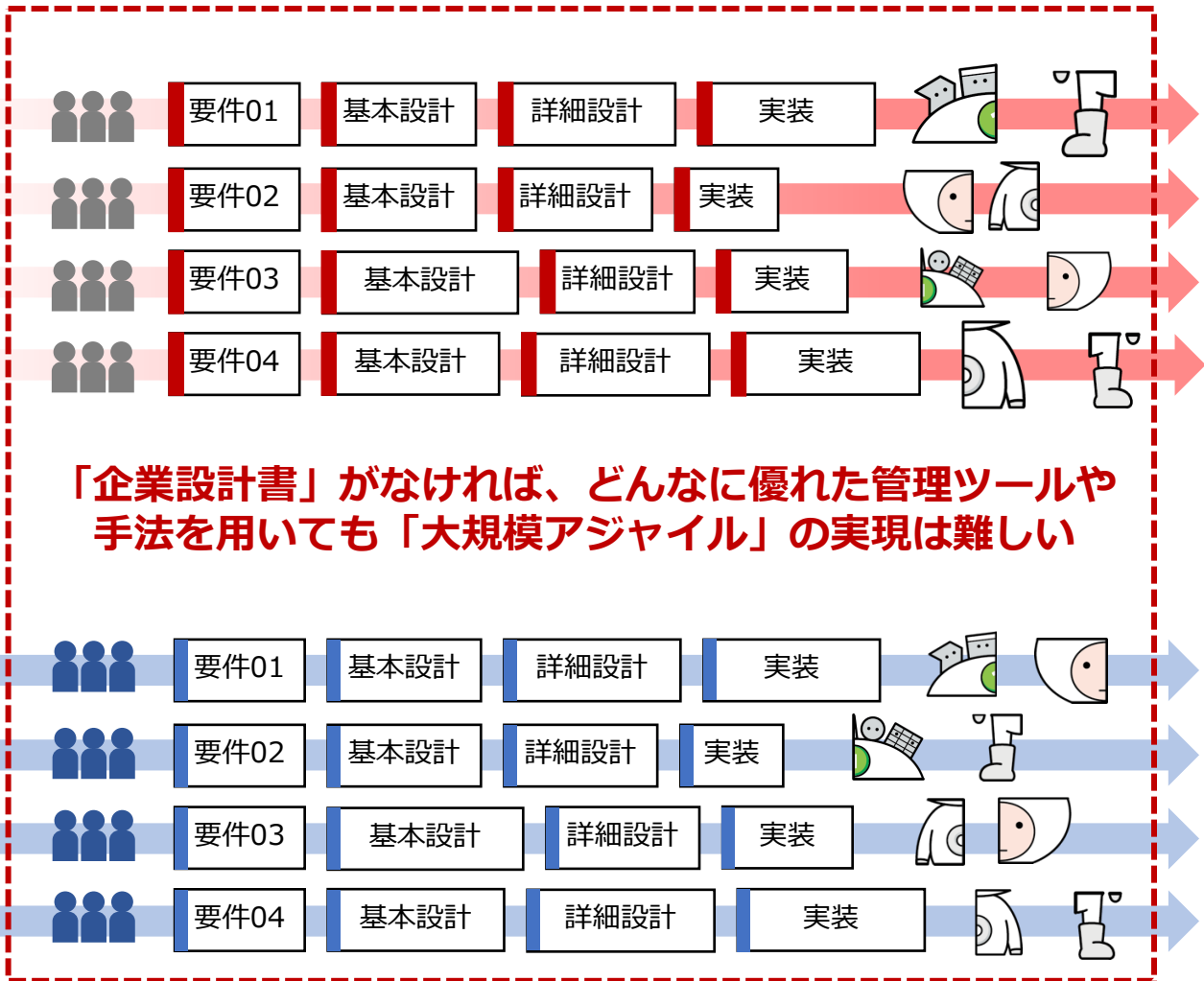


# ビジネスモデル：「ビジネスアーキテクチャ」とは

ビジネスアーキテクチャは、企業活動の全てを「主語・述語・目的語」の形式で表現することで企業のデータ構造を見える化する手法。

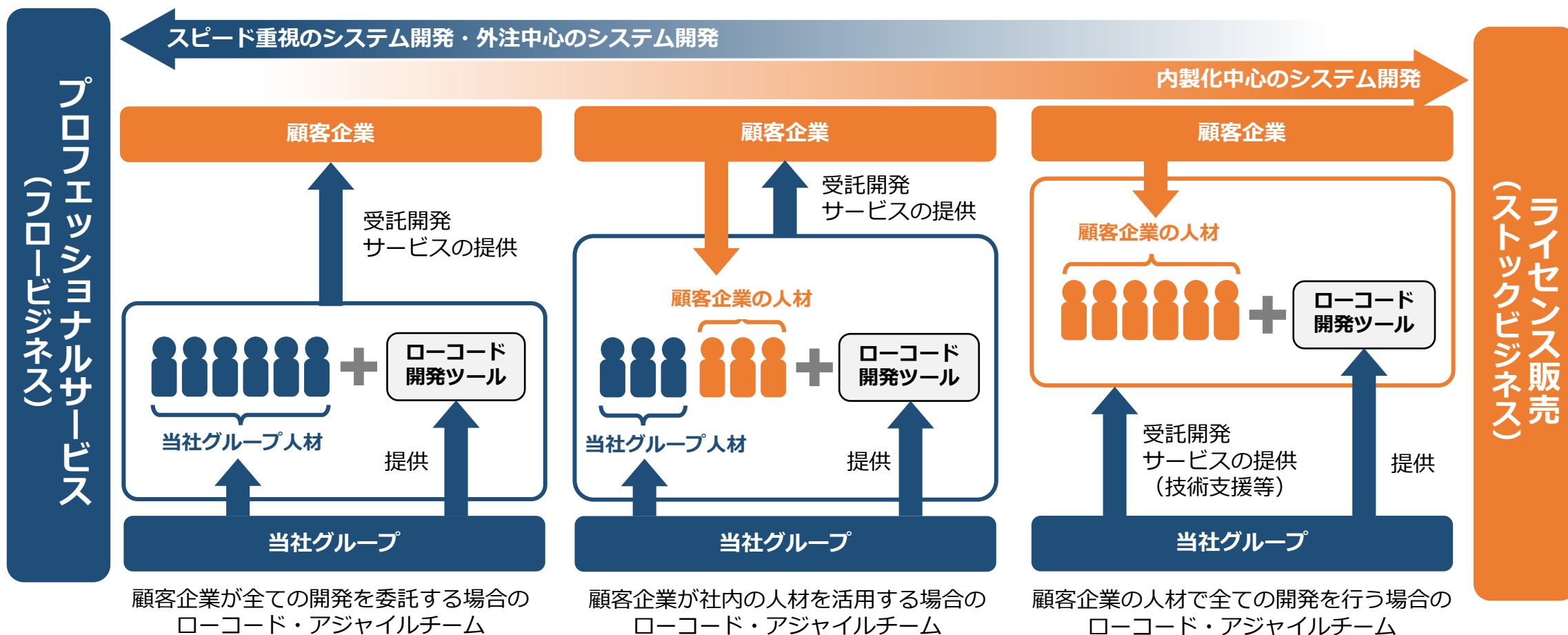


# ビジネスモデル: 基幹業務システムのアジャイル開発には「ビジネスアーキテクチャ」が必要



# ビジネスモデル：受託開発サービスの3つのパターン

顧客のニーズに合わせて主に3種類の受託開発サービスを提供。

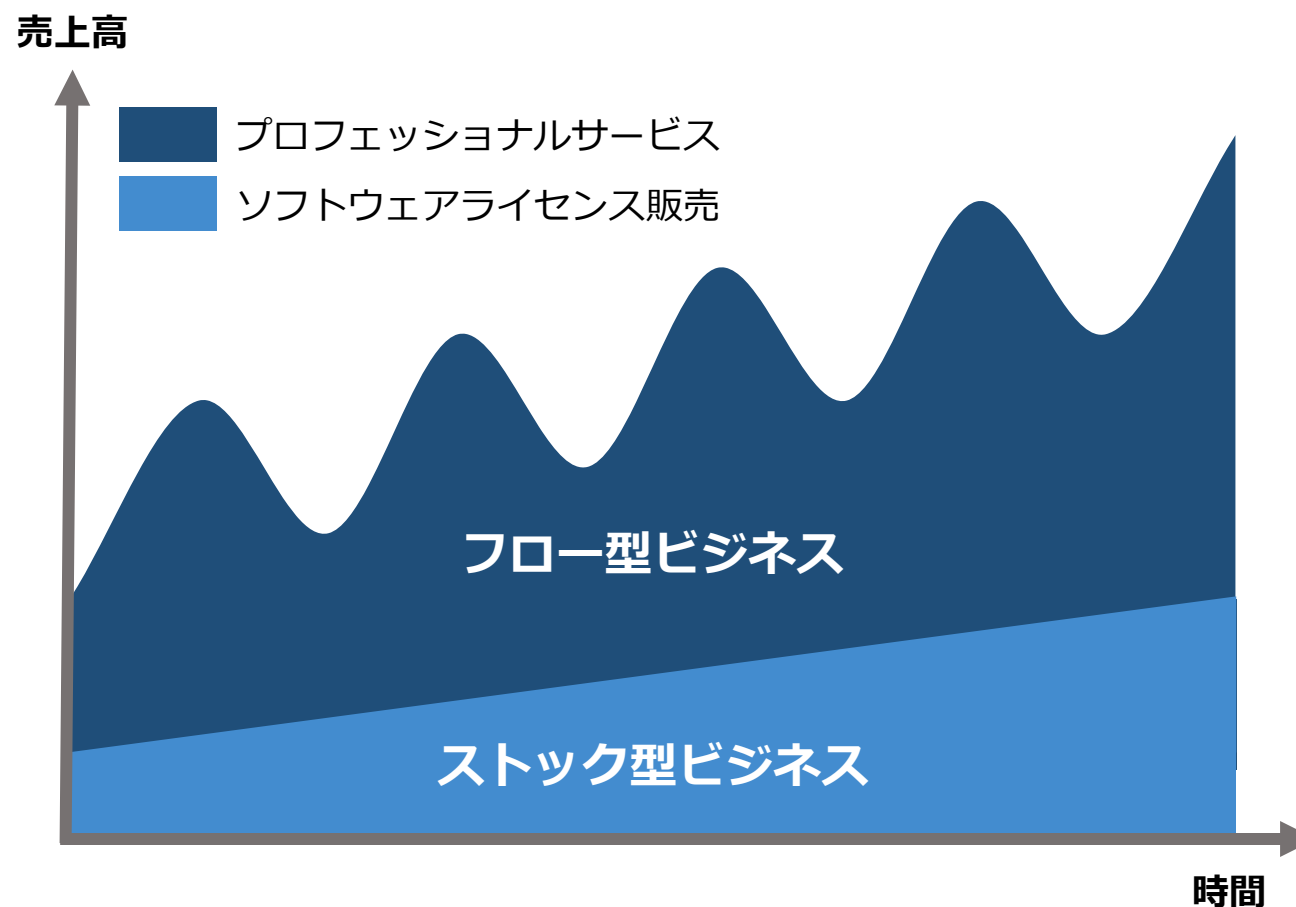


## 収益構造：ストックにフローを積み上げるビジネスモデルで収益化

当社グループのDX事業では、ソフトウェアを活用した顧客企業の基幹システム等を対象としたシステム受託開発サービス（プロフェッショナルサービス）を提供し、案件の受注状況により収益が変動（フロー型ビジネス）。

一方、システム受託開発の終了後も、開発を行ったシステムが使用される期間においてはソフトウェアライセンスに対する収益が年単位で継続して発生（ストック型ビジネス）。

### ストック+フローの成長モデルのイメージ





## 【参考】ストックビジネスを構成するソフトウェアライセンスの取扱いの拡がり

社内に点在するシステムやデータの統合等、顧客企業のシステム開発ニーズは多様化・複雑化。

「OutSystems」に加え「MarkLogic」や「Workato」等の製品取扱いを強化し、ニーズを捉えたサービス提供を支援。

### 主要取扱いソフトウェア



**OutSystems (アウトシステムズ)**  
ソフトウェアの設計情報から正しく動作するソースコードを自動生成可能な、ローコード開発ツール



**MarkLogic (マークロジック)**  
様々な種類のデータを事前に設計を行うことなく、XMLやJSON、バイナリファイル等の様々な種類のデータをそのまま取込み、統合管理することができる大規模データ処理に対応したデータベース



**Workato (ワークアート)**  
数百種類以上の既存のクラウドサービスとITシステムとのデータ連携を、高度なプログラミングを行うことなく、Webブラウザだけで実現するクラウド型のAPI インテグレーションプラットフォーム

### Workato + OutSystems + MarkLogic の位置付け



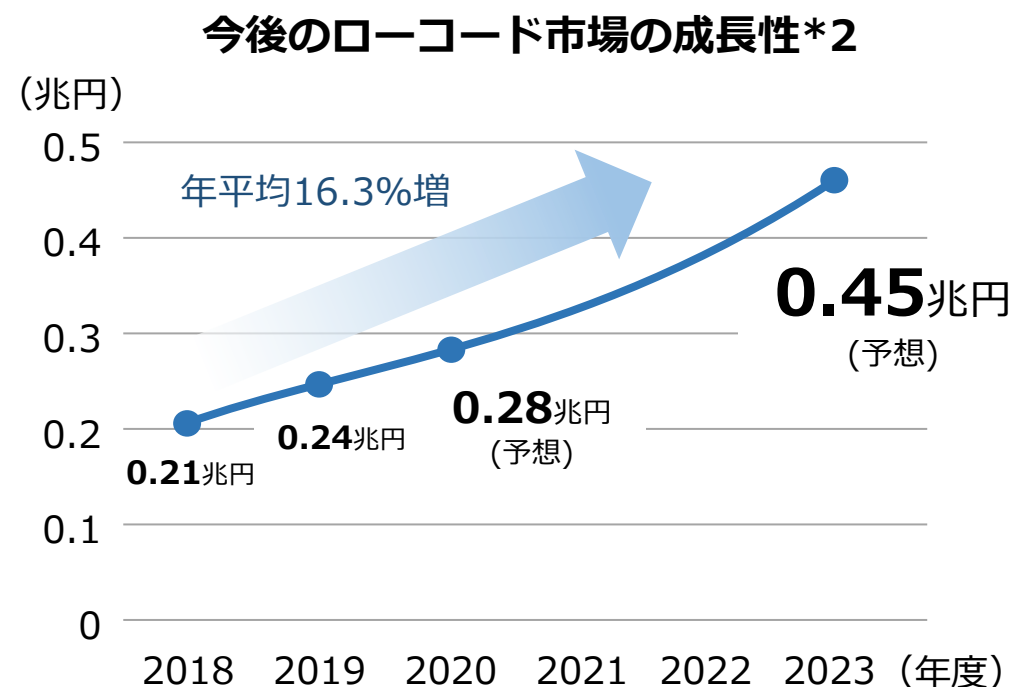
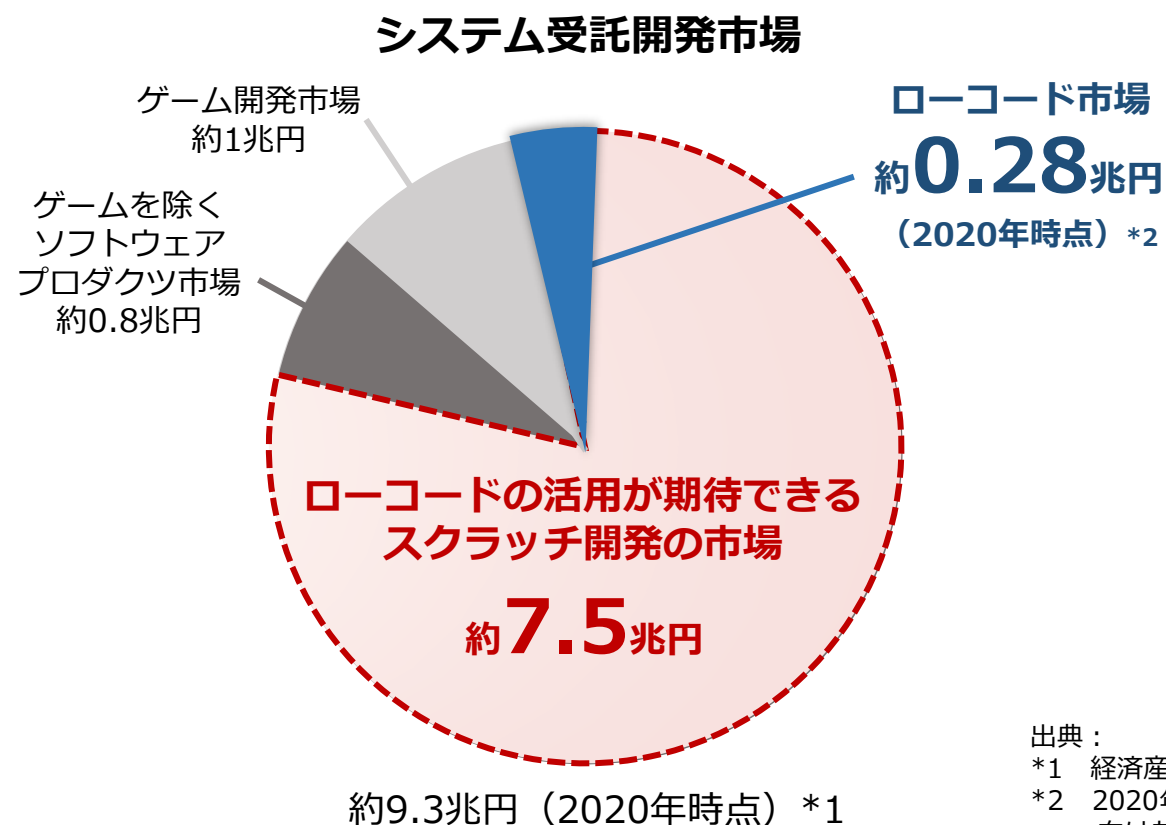
*Market Environment*

---

市場環境

## ローコード開発市場の伸びしろの大きさ

日本市場ではDX推進によりローコード開発市場は拡大を始めているが、システム受託開発市場における占有率は依然低く、伸びしろが大きい。拡大基調の継続が予想されるため、当社グループの事業成長ポテンシャルは引き続き高いと考えられる。



出典：

\*1 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査（2021年2月分確報・情報サービス業）より当社作成。

\*2 2020年4月27日 ミック経済研究所（現：デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社）発表『DX実現に向けたローコードプラットフォームソリューション市場の現状と展望 2020年度版』ハイライトより当社作成。

*Full-year Forecasts and Initiatives*

---

通期の予想及び取り組み

## 2022年3月期 通期業績予想（新基準）

業績は順調に計上されており、当四半期に発生した上場時一時費用を吸収。  
通期見通しについては、現時点で期初計画に変更はない。

金額 (百万円)	2021年3月期 (前期)			進捗率	2022年3月期 (当期)	
	1Q 実績・従来基準	通期 実績・従来基準	1Q 実績・新基準		通期 計画・新基準	通期増減率 計画・新基準
売上高	485	2,101	426	22.1%	1,931	▲8.1%
営業利益 (%)	0 (0.1%)	175 (8.3%)	74 (17.5%)	31.5%	236 (12.3%)	35.1%
経常利益 (%)	0 (0.0%)	174 (8.3%)	62 (14.6%)	27.8%	223 (11.6%)	28.3%
当期純利益 (%)	▲0 (-)	130 (6.2%)	42 (10.0%)	28.9%	148 (7.7%)	13.7%

(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

## 【参考】2022年3月期 通期業績予想（従来基準）

当四半期の状況を踏まえ、売上高も含め、増収増益とした期初の通期見通しに変更はない。

金額 (百万円)	2021年3月期 (前期)		2022年3月期 (当期)			
	1Q 実績・従来基準	通期 実績・従来基準	1Q 実績・従来基準	進捗率	通期 計画・従来基準	通期増減率 計画・従来基準
売上高	485	2,101	614	23.2%	2,648	26.0%
営業利益 (%)	0 (0.1%)	175 (8.3%)	81 (13.3%)	34.0%	240 (9.1%)	37.4%
経常利益 (%)	0 (0.0%)	174 (8.3%)	69 (11.3%)	30.5%	227 (11.6%)	30.6%
当期純利益 (%)	▲0 (-)	130 (6.2%)	51 (8.3%)	33.8%	150 (7.7%)	15.8%

(注) 従来基準数値は監査法人の四半期レビューを受けていないため参考値となる。

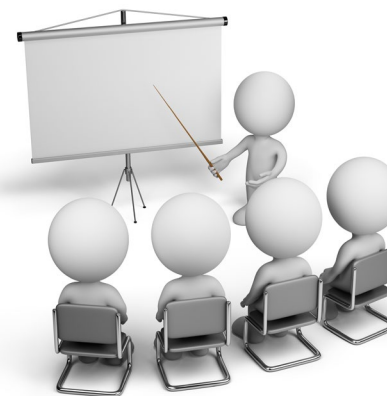
## 2022年3月期：通期の取組み

### 市場環境



- 企業のDX推進基調の継続に加え、コロナ対策としてのリモートワーク推進のトレンドも重なり、IT投資の需要は引き続き堅調。
- 市場の状況から、システム開発に対するローコード活用の意欲は底堅い。

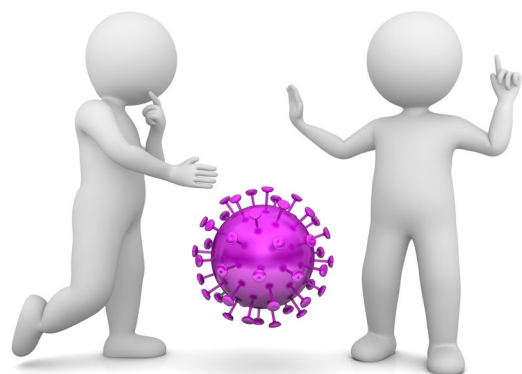
### 当社グループの取組み



- 短期の成長に向け、システム開発市場での不足が指摘される技術者人材に関し、当社独自のアカデミー制度を通じたローコード技術者育成による輩出を加速。
- 中長期の成長に向け、デジタルレイバー時代に対応するためのビジネス・アーキテクトの育成取組みの強化。

# 新型コロナウイルス感染拡大への対応

## 業績への影響



- 上期においては、ソフトウェアライセンス販売、及びプロフェッショナルサービス提供の双方において、ここまで案件の中止等の直接的な影響は見受けられず、堅調に推移する見通し。
- 下期においては、今後の緊急事態宣言の状況により、新規潜在顧客層を中心としたIT投資に一部影響を与える可能性がある。

## 当社グループの取組み



- オンラインによる定期セミナーや商談活動の定着と強化。
- リモート環境でのプロフェッショナルサービス提供の推進による、地域を選ばない顧客への提案・受注活動の拡大。
- 社内感染対策を徹底し、在宅勤務率70%程度を目標に、在宅ワークを推進。引き続き対策を徹底して行う。

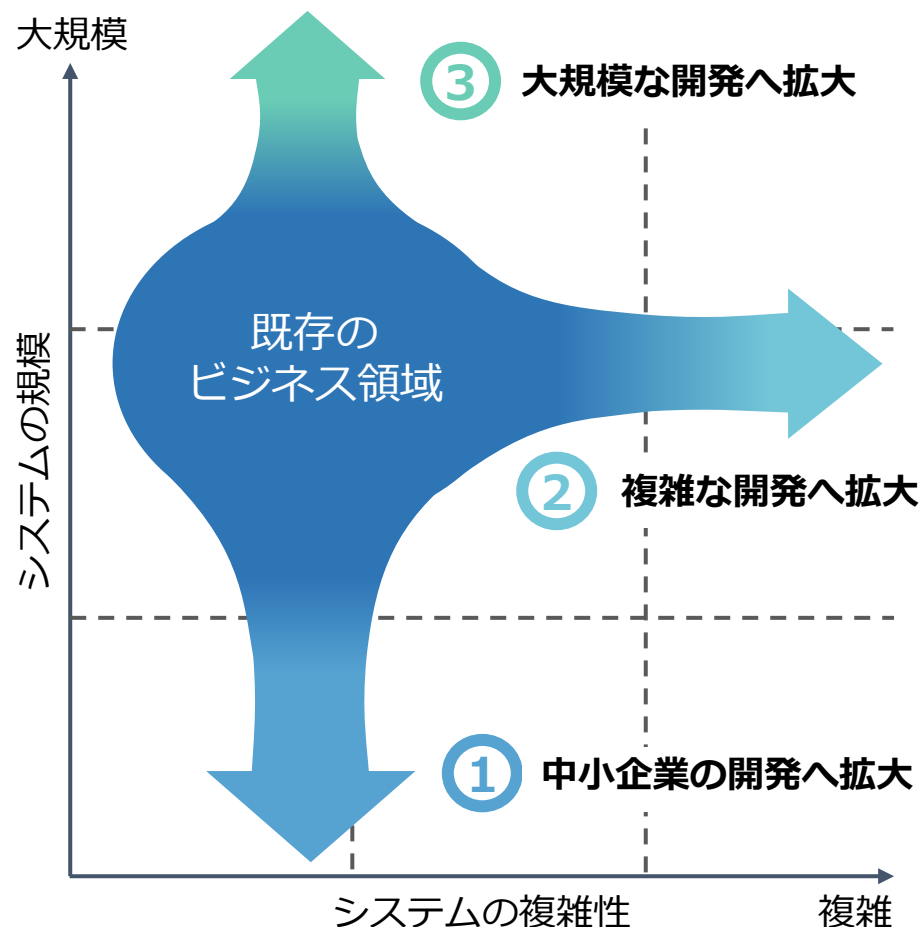


*Short-term Growth Strategy*

---

短期成長戦略

## 短期成長戦略：受託開発サービスの領域を計画的に拡大

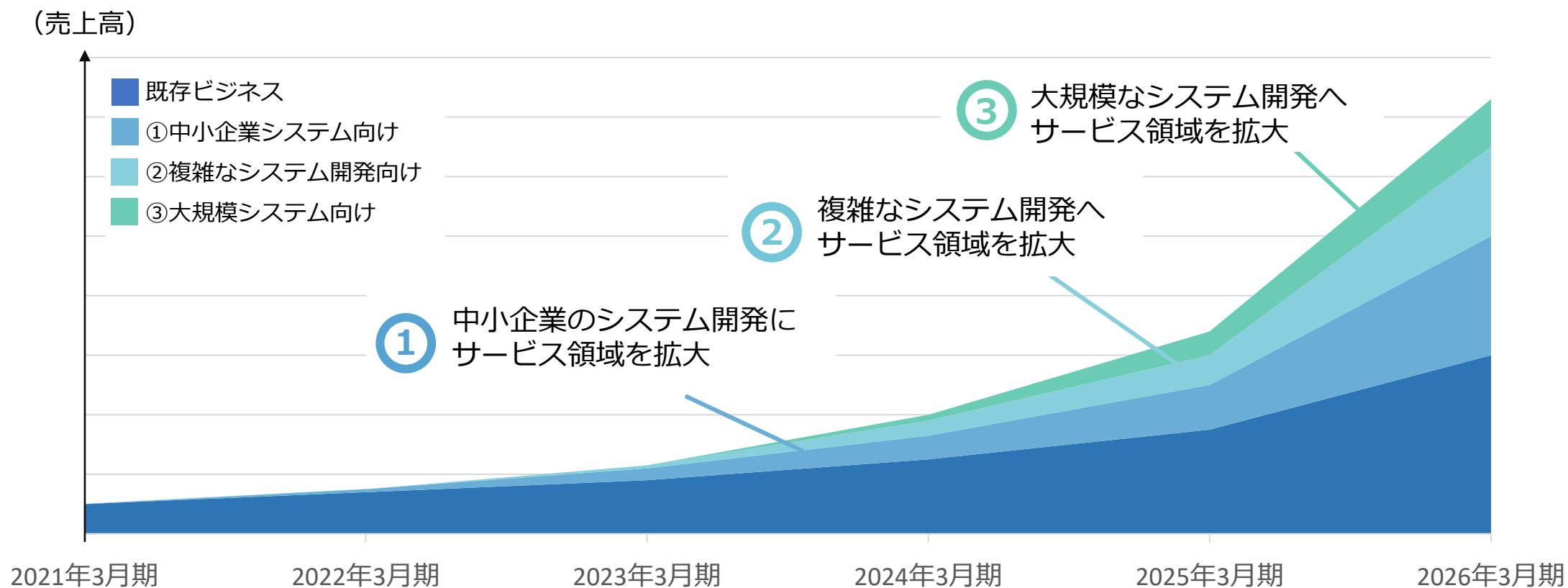


当社グループの現状の受託開発サービスは複雑性がやや低く、中規模から比較的大きい規模のシステム開発の領域を対象範囲としている。短期的にはこれに加え、中小企業の領域及びより大規模な領域への展開を行うことで受託開発サービス領域の拡大をおこなう。

2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期	2026年 3月期
			③ 大規模なシステム開発に対応	
	② 複雑なシステム開発に対応			
① 中小企業のシステム開発に対応				
既存ビジネスの領域				

## 短期成長戦略：事業戦略の売上高イメージ

顧客の規模や仕様の複雑性に合わせたローコード技術の活用とプロジェクト管理手法の改良を行っていくことにより、受注開発サービスの幅を広げ、売上規模の拡大を図る。

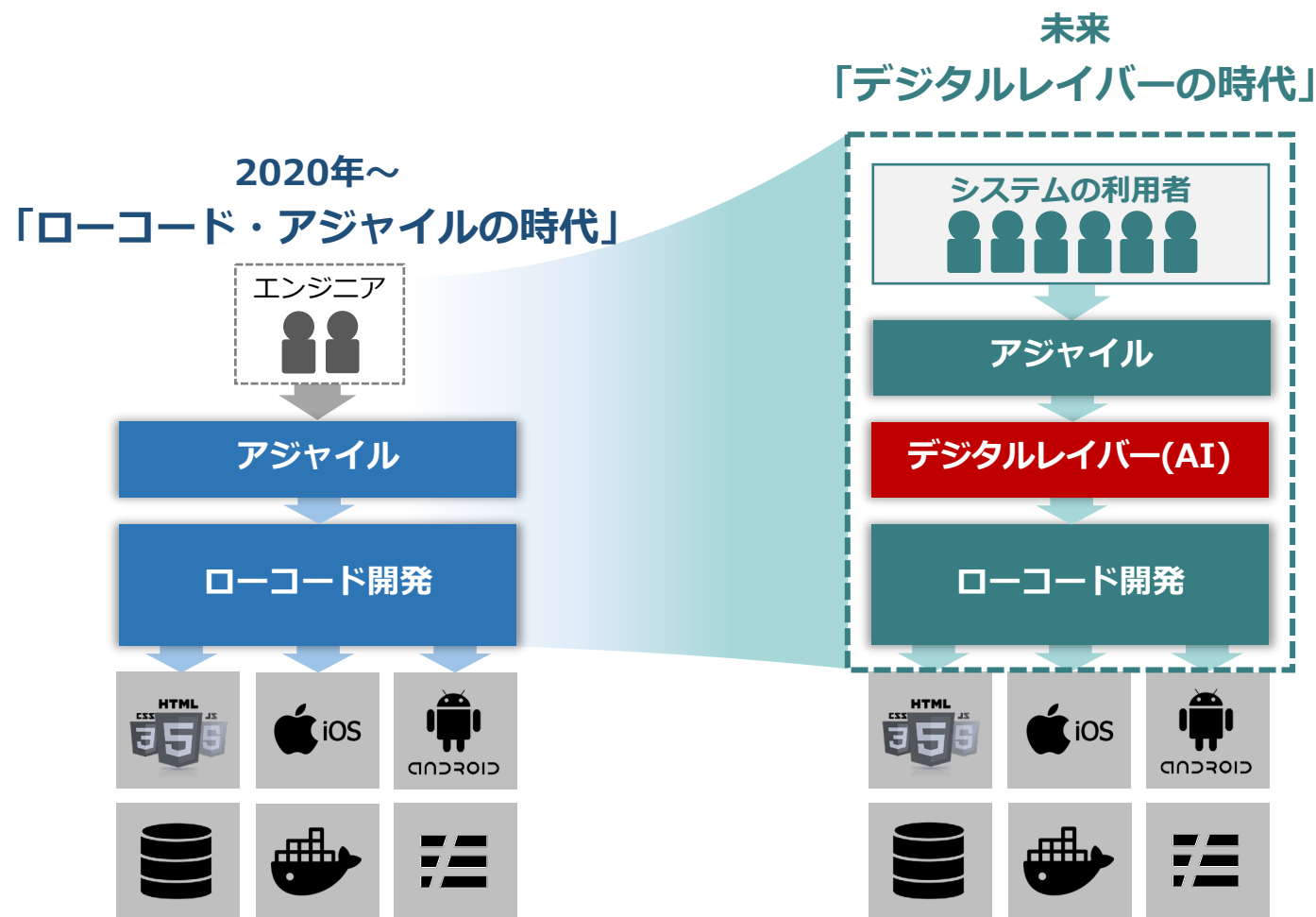


*Medium- to Long-term Growth Strategy*

---

中長期成長戦略

# 中長期戦略：開発プロセスの大部分をAIが担う時代への対応

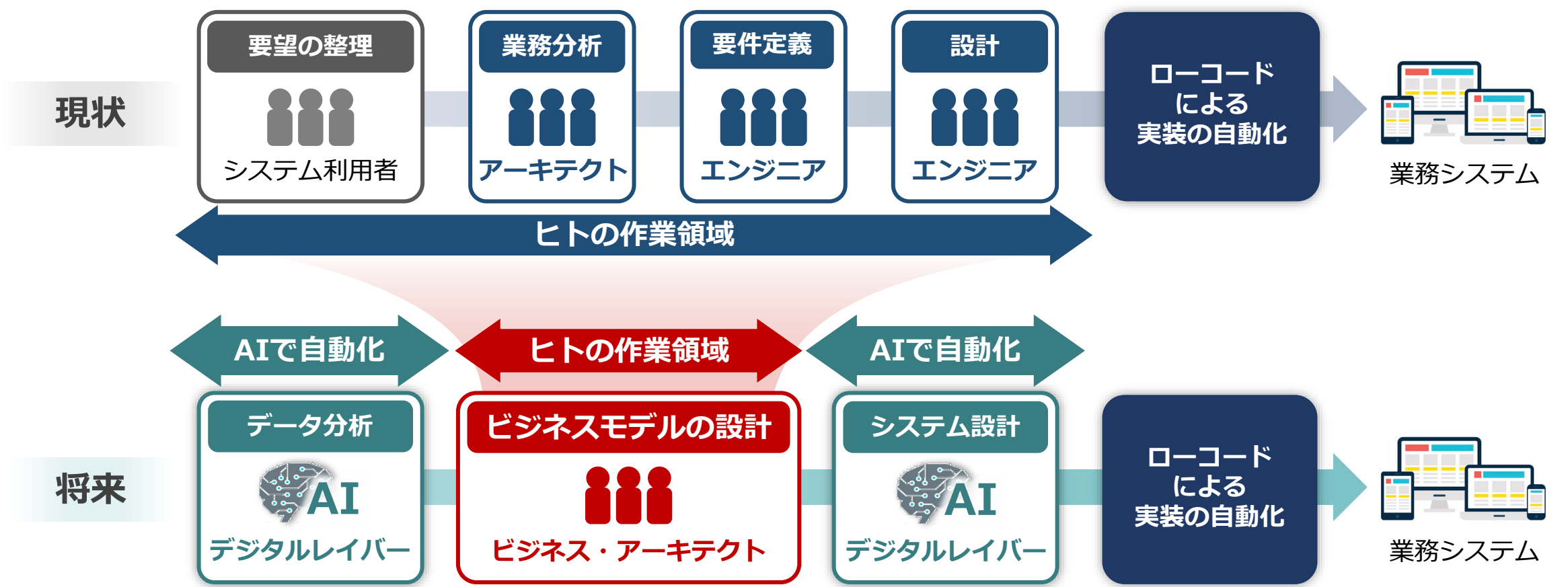


## デジタルレイバーの時代とは？

将来はシステムの利用者自身がAIの支援を受けながら、業務アプリケーションを簡単に開発できるようになる。

開発プロセスをデジタルレイバー(AI)が担い、企業構造モデル構築の重要性が更に増加。

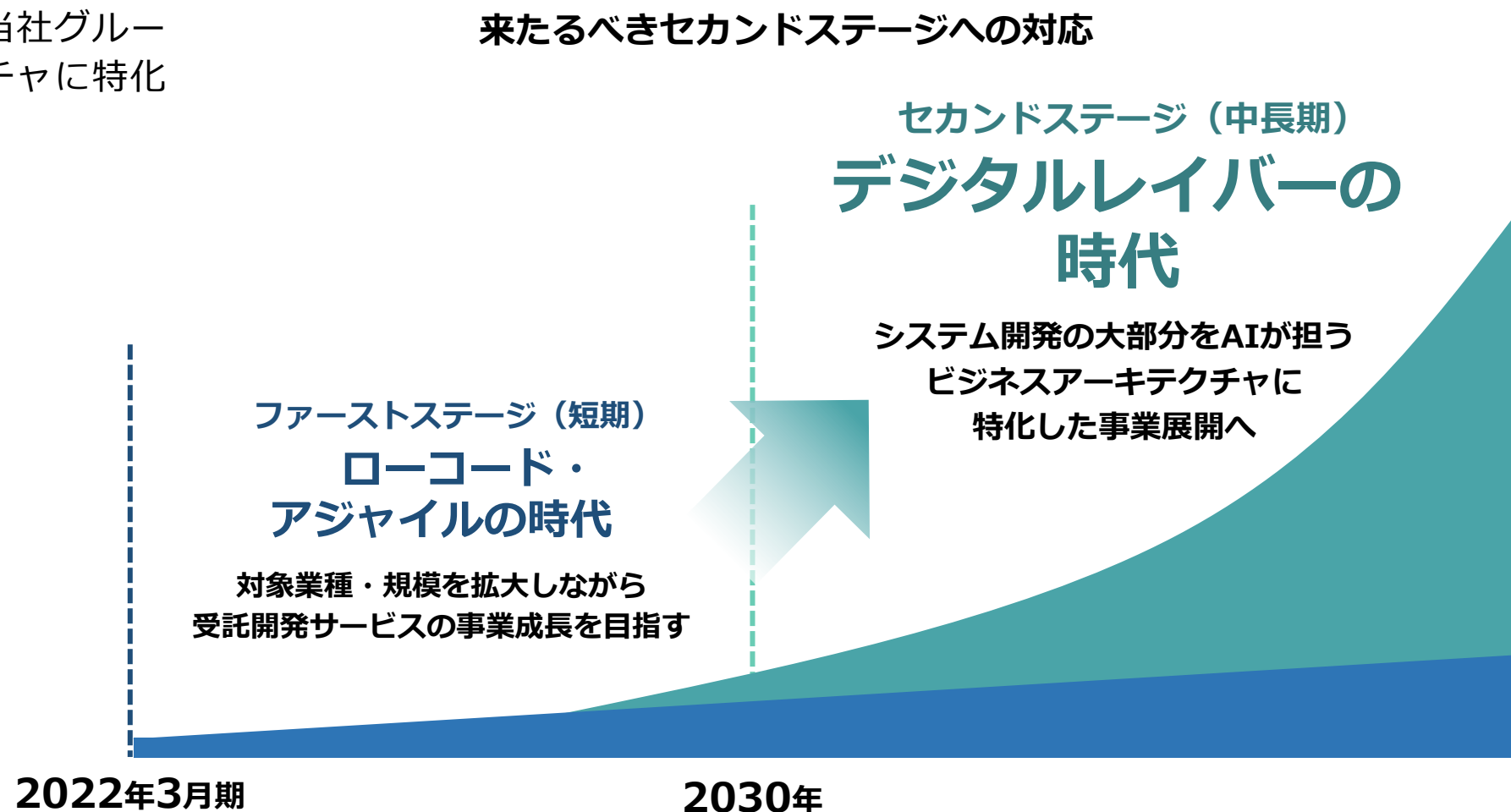
# 中長期戦略：デジタルレイバー時代へ向けた取組み



AIの進化でシステム開発は技術中心から「ビジネスモデル中心」の時代へ

## 中長期戦略：来たるべきセカンドステージへの対応

システム開発の大部分がAIによって担われる状況を想定し、当社グループはビジネスアーキテクチャに特化した事業へ進化。



*Appendix*

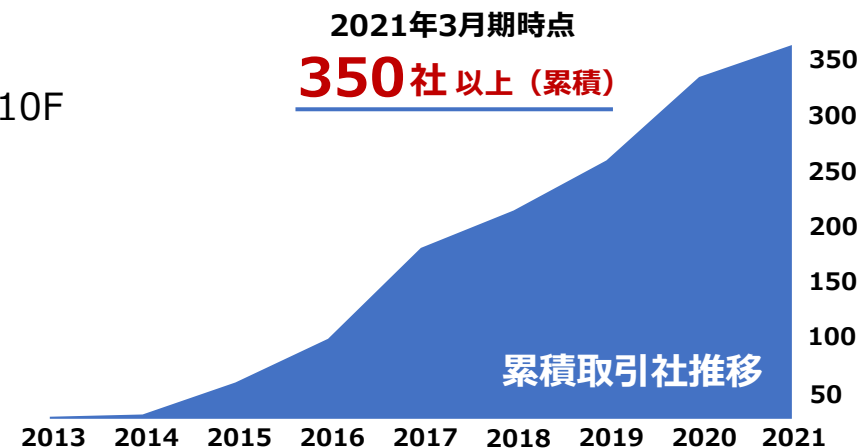
---

アペンディックス



## 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
事業所	横浜オフィス・福岡オフィス・沖縄オフィス
資本金	956百万円 (2021年7月時点)
代表取締役	松岡 真功
子会社	株式会社OPENMODELS



### 主要取扱いソフトウェア



#### OutSystems (アウトシステムズ)

ソフトウェアの設計情報から正しく動作するソースコードを自動生成可能な、ローコード開発ツール



#### Workato (ワーカート)

数百種類以上の既存のクラウドサービスとITシステムとのデータ連携を、高度なプログラミングを行うことなくWebブラウザだけで実現する、クラウド型のAPIインテグレーションプラットフォーム

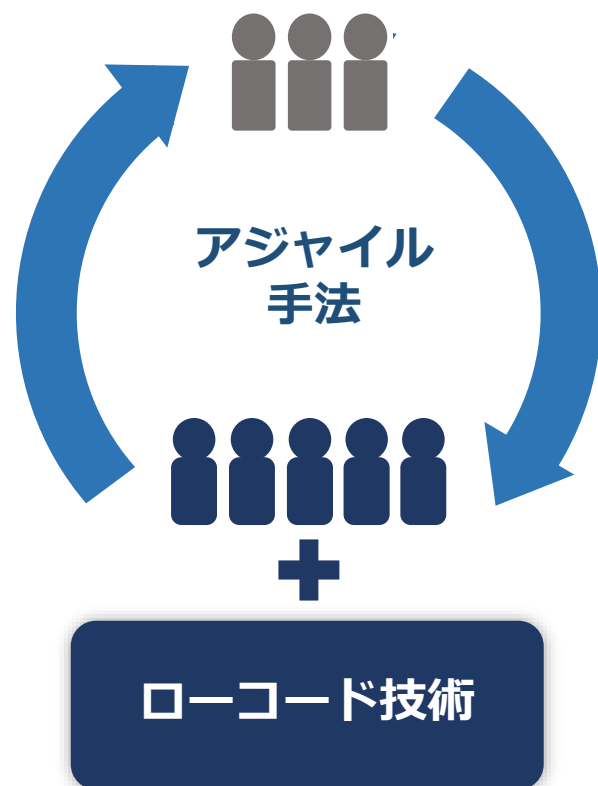


#### MarkLogic (マークロジック)

様々な種類のデータを事前に設計を行うことなく、XMLやJSON、バイナリファイル等の様々な種類のデータをそのまま取込み、統合管理することができる大規模データ処理に対応したデータベース

## 事業概要

「システム受託開発サービス」と「ソフトウェアライセンス販売」を提供する会社  
最新技術である「ローコード」と「アジャイル」を融合したユニークな手法を活用



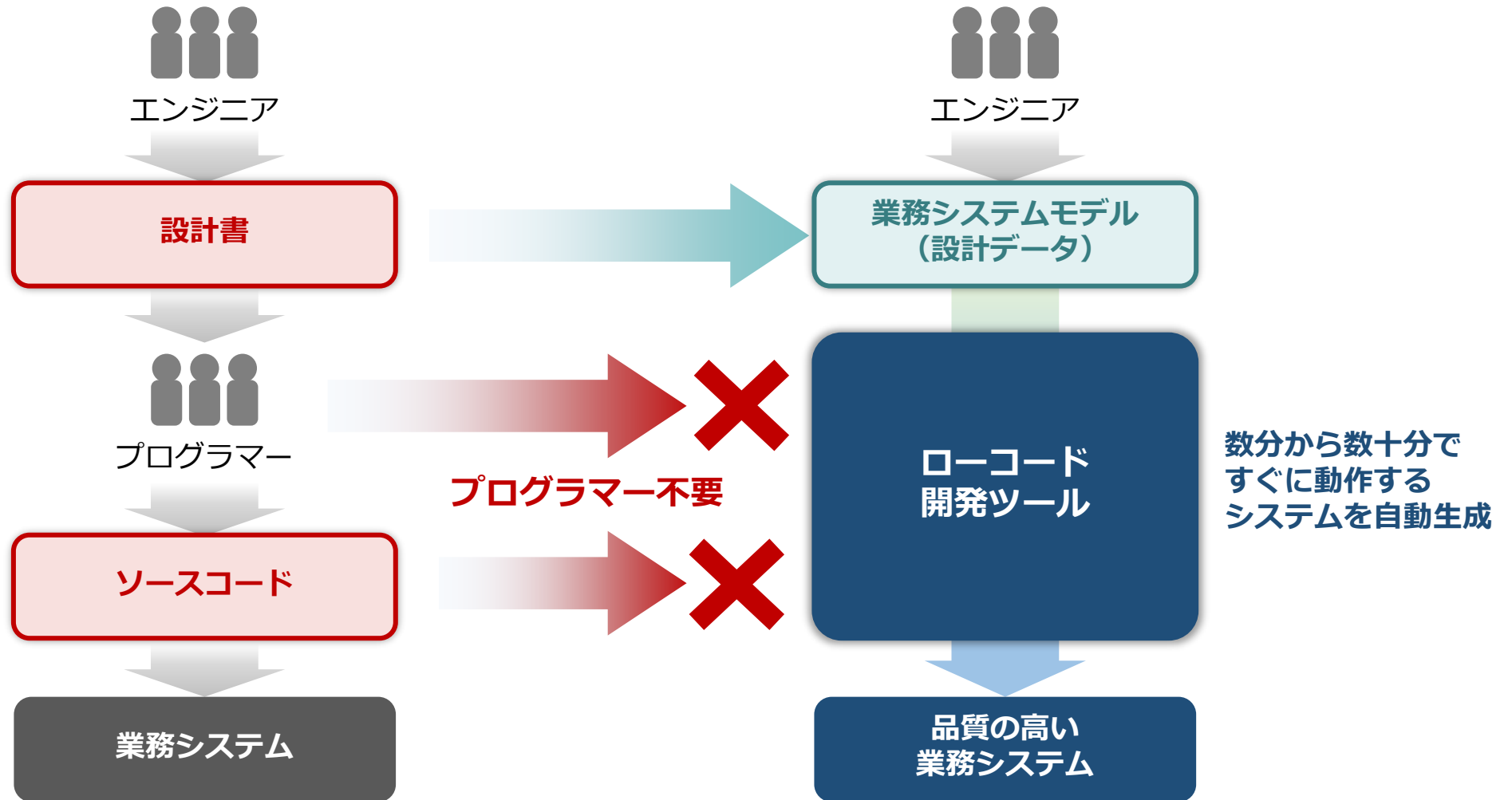
### システム受託開発サービス

様々な要求を取り入れながら迅速にシステムを開発するアジャイルチームの提供

### ソフトウェアライセンス販売

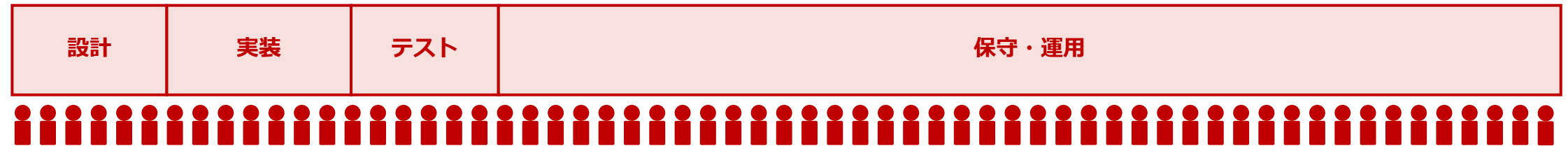
プログラミングを自動化することができるローコードツールのサブスクリプション販売

# ローコード技術について

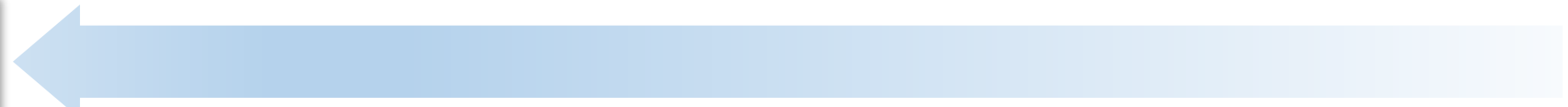


# ローコード技術の活用で設計から保守・運用までの工程を自動化

これまでのシステム開発の工数のイメージ



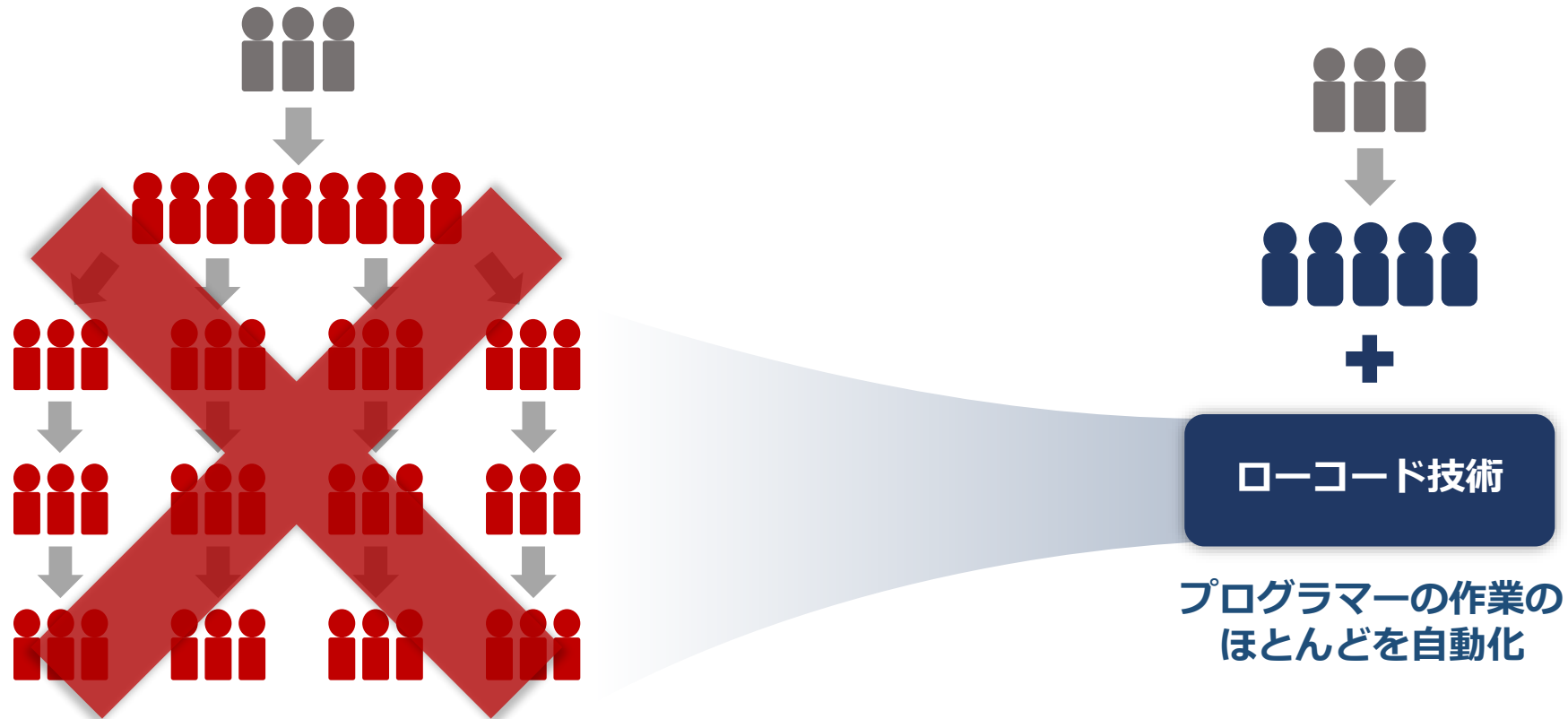
ローコード技術による工数のイメージ



自動化による人的工数の大幅な削減

## ローコード技術の活用でIT人材不足を解消

手作業のプログラミングを「ローコード技術」で自動化することで  
IT人材不足を解消して多重下請け構造を解消



# アジャイル手法について

将来を予測して大きな単位で注文する  
従来のウォーターフォール型



必要に応じて小さな単位で注文する  
アジャイル型



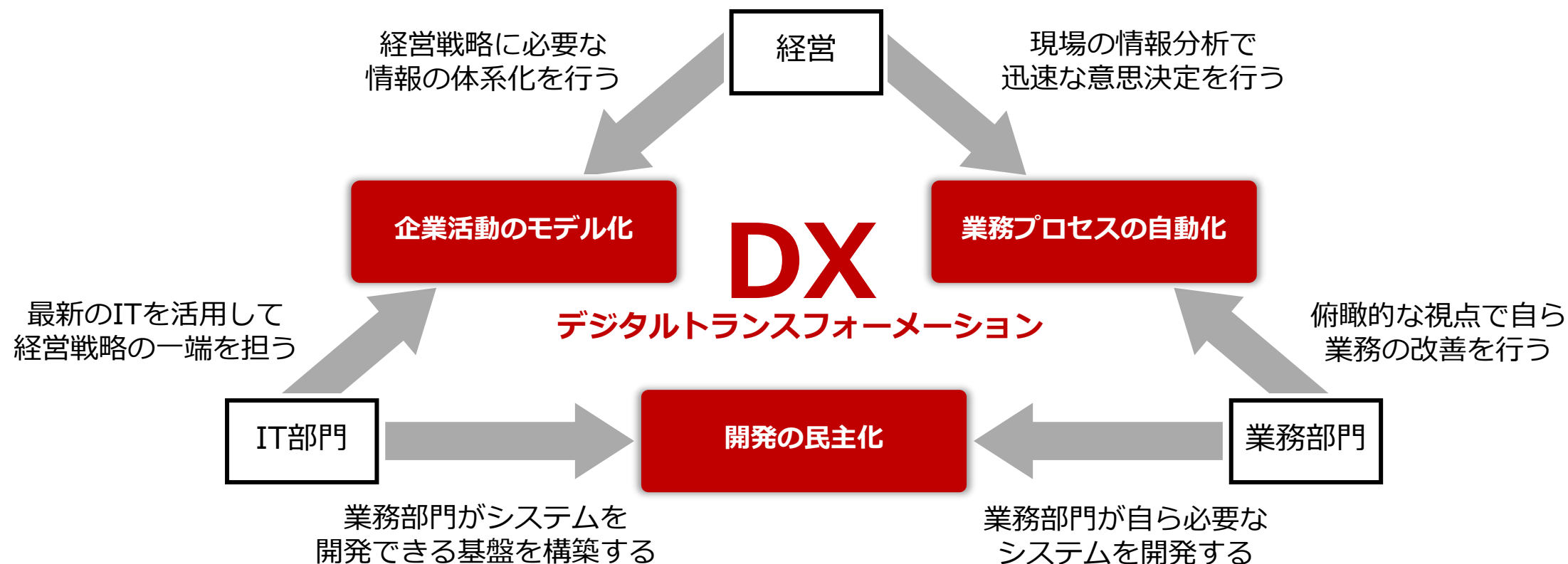
## ウォーターフォール型とアジャイル手法の違い

**ウォーターフォール型は「計画」を固定するため状況の変化に対応できない  
アジャイルは「計画」を可変させるため管理が難しく国内で普及していない**



## 当社グループ独自のプロジェクト管理手法「AGILE-DX」について

当社グループが独自に開発したプロジェクト管理手法「AGILE-DX」は経営層とIT部門、事業部門におけるシステムに対する考え方の違いを解消するための3つのソリューション「企業活動のモデル化」「開発の民主化」「業務プロセスの自動化」を提供することをコンセプトにしている。

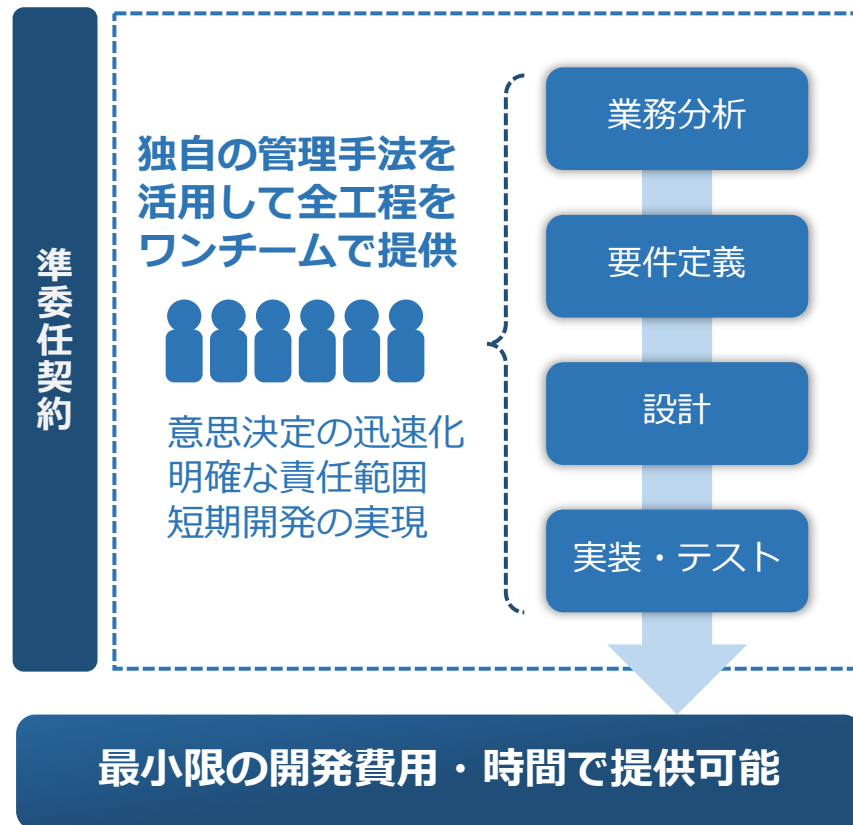




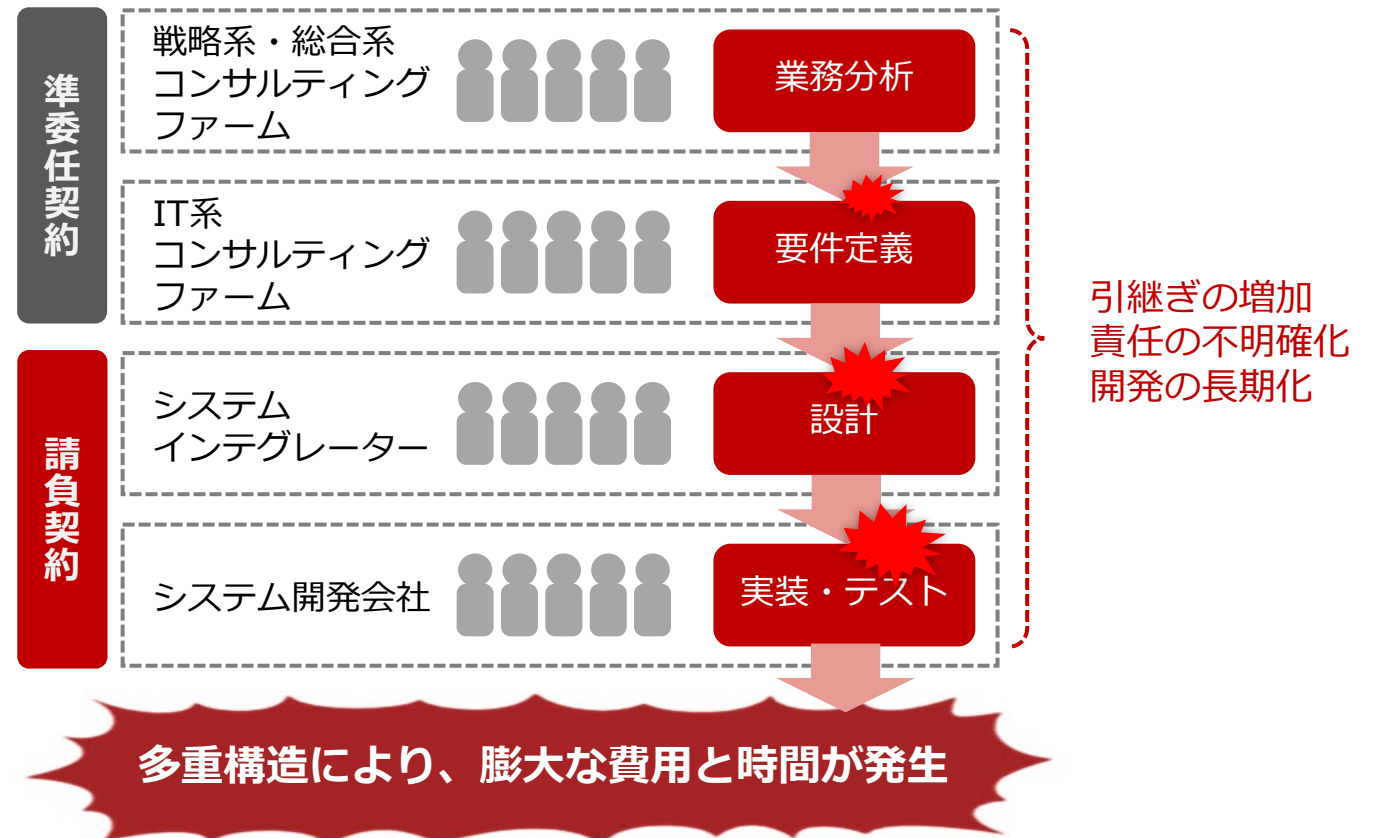
# 競合他社との差別化について

当社グループは主にシステムインテグレーターやシステム開発会社と競合関係にあるが以下のような特色により差別化を図っている。

## 当社グループの開発体制

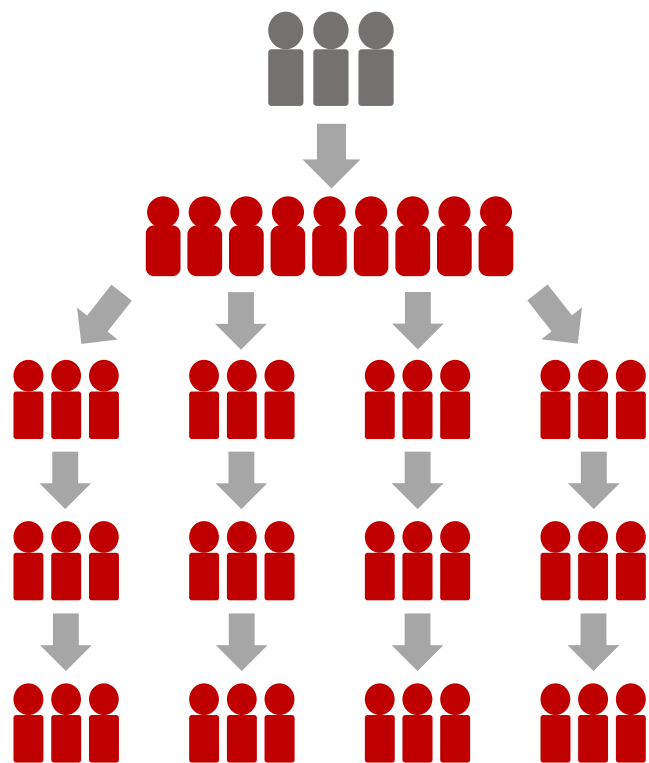


## 一般的な開発体制

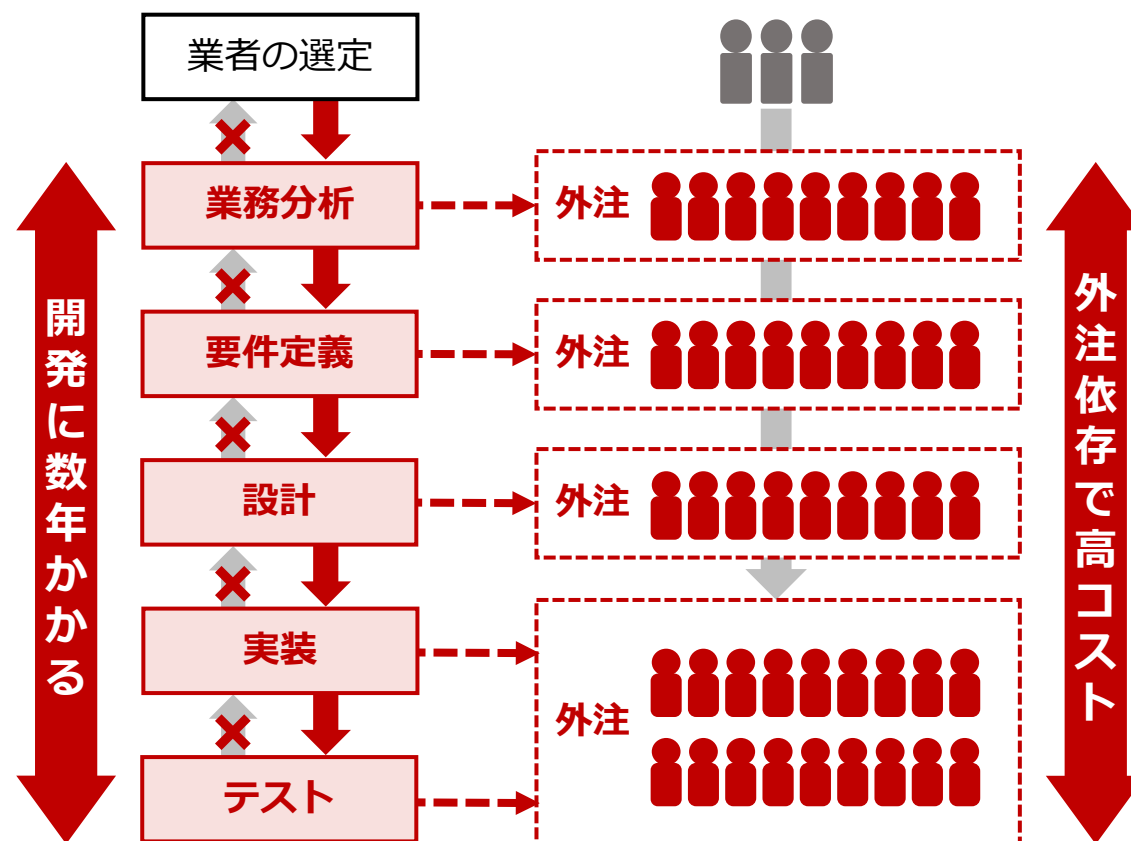


## 当社グループが解決するシステム開発の2つの大きな課題

従来型の手作業中心のプログラミングでは  
IT人材不足が影響して多重下請け構造が発生

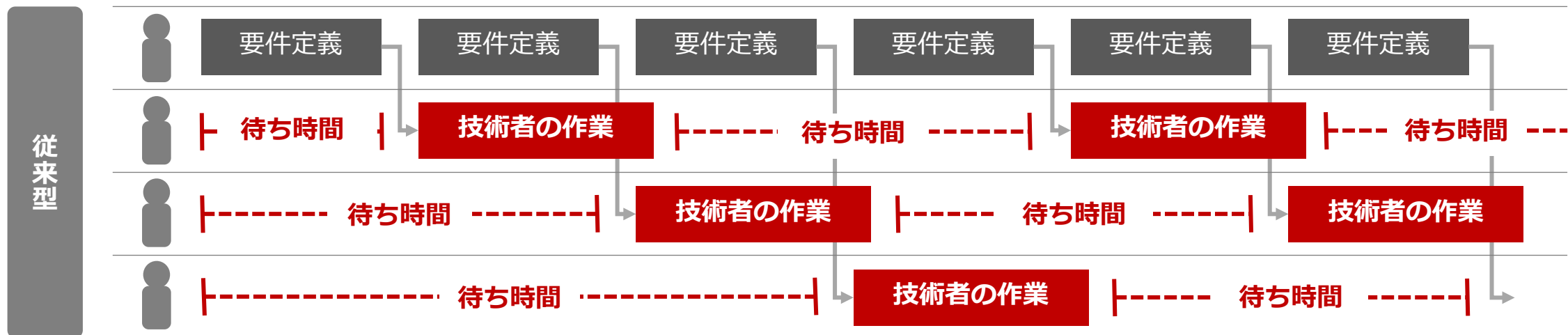


外注依存でシステム開発に数年かかり  
手戻り不可で「ニーズの変化」に対応できない

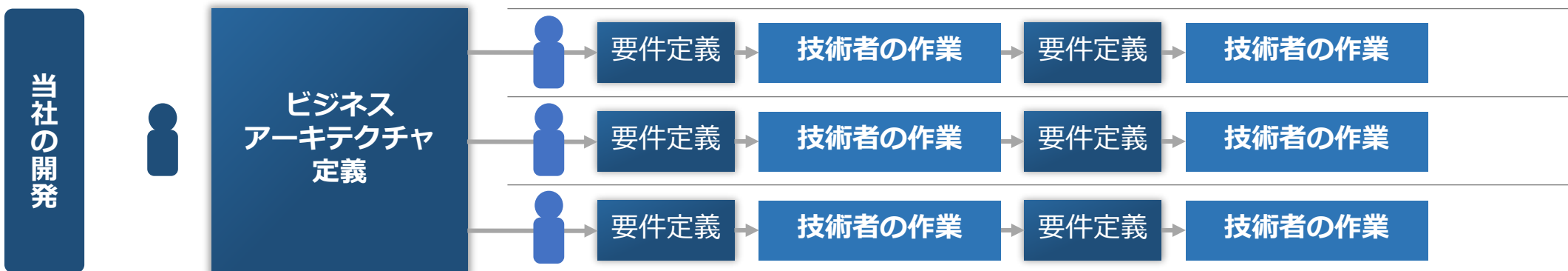


# ローコード開発の実装スピードに追従可能な要件定義を「AGILE-DX」で実現

従来型の管理手法だと技術者に多くの「待ち時間」が発生

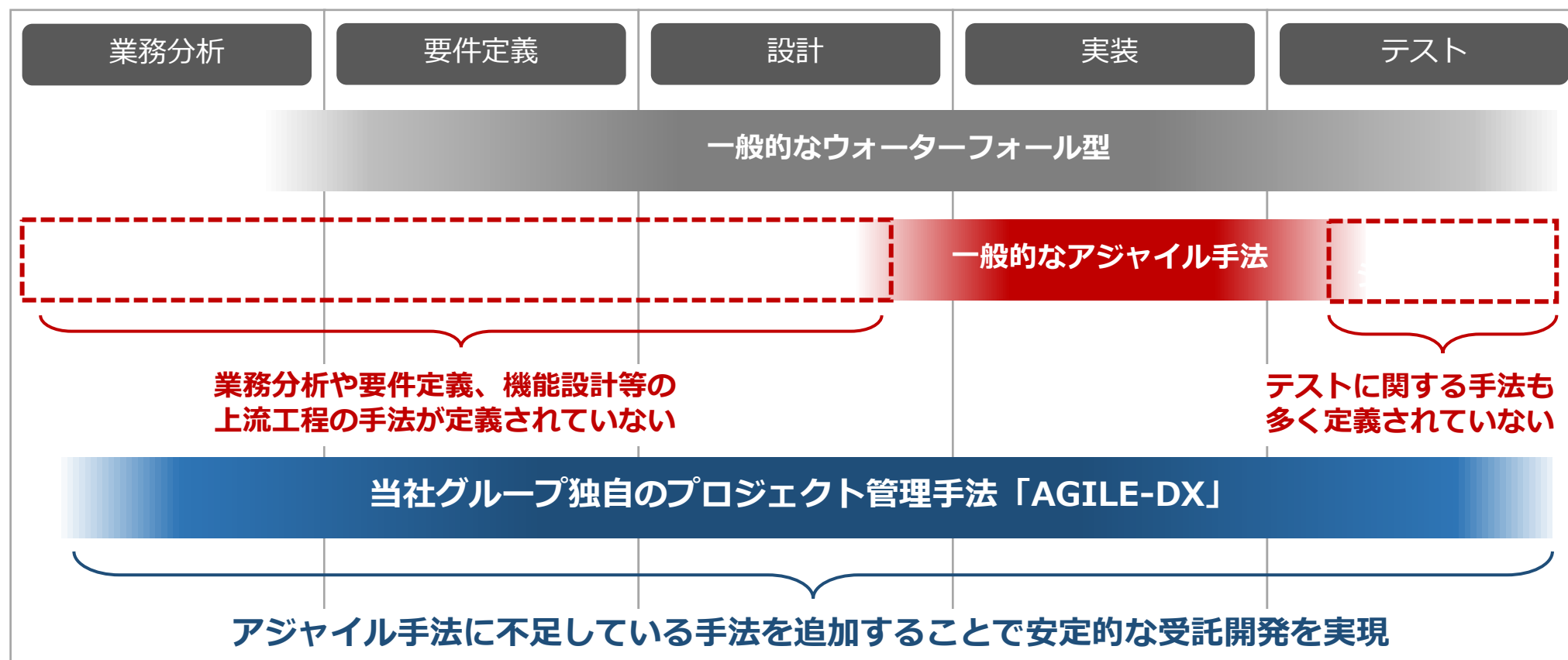


「AGILE-DX」では要件定義を二段階に分離し「待ち時間」ゼロを実現



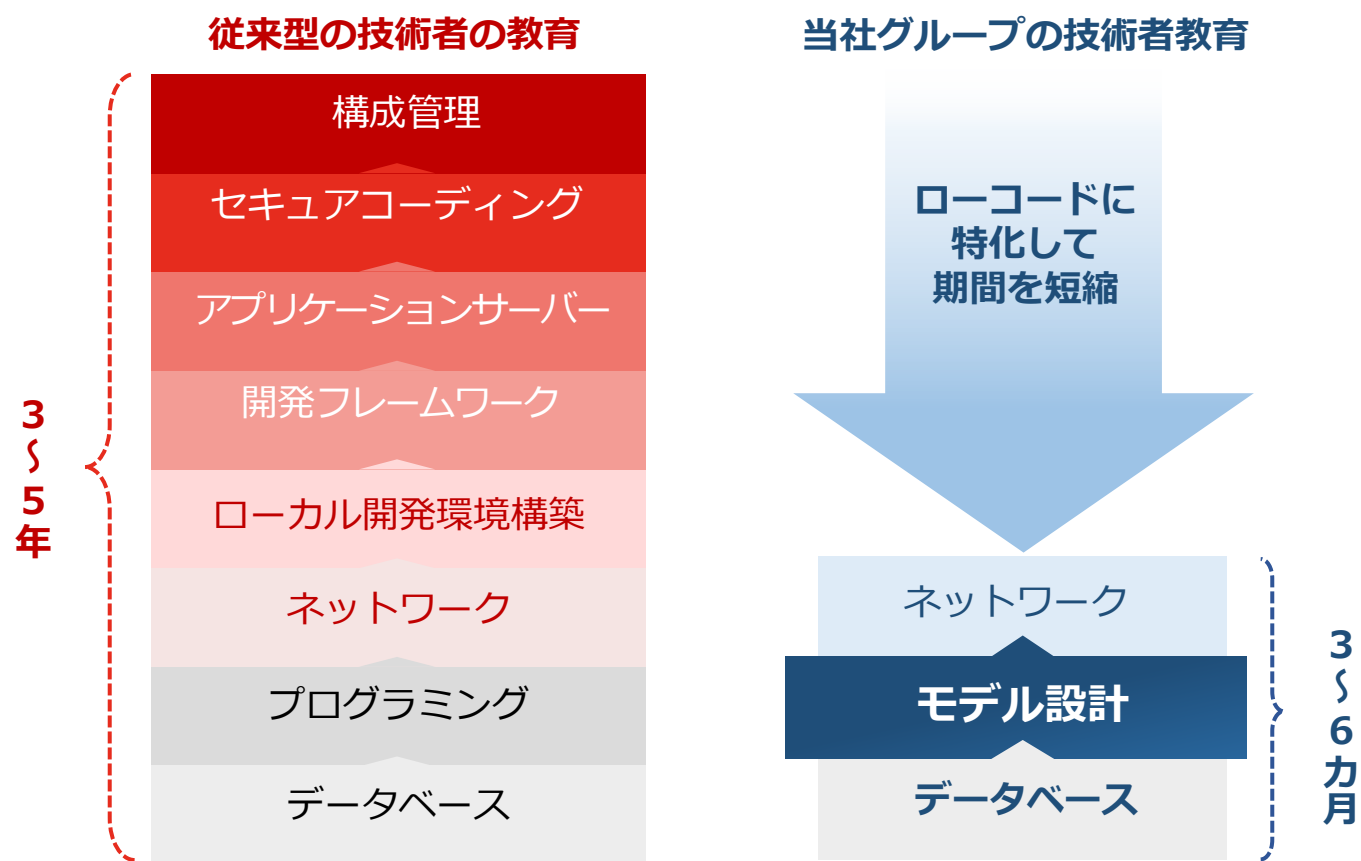
## 管理が難しいアジャイル手法を「AGILE-DX」で標準化

アジャイル手法に不足している業務分析や要件定義の手法とテストに関する手法を標準化することで属人化の少ない安定的な受託開発サービスを実現。



# 当社グループ独自のアカデミー制度で即戦力のエンジニアの短期育成が可能

当社グループでは従来では3～5年程度必要だった技術者の教育期間を3～6カ月に短縮。これにより当社グループだけでなく顧客企業の社内技術者の早期育成を実現し内製化をサポート。



# ローコード技術とアジャイル手法を活用した豊富な開発ノウハウ

ソフトウェアパッケージ（既製品）にて予め準備されている業務フローが適用し難い企業の基幹システムや、その周辺システム等の開発、つまり従来ではスクラッチ開発でしか対応できなかった領域の開発に広く採用されている。

## 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  
 社内業務システム  
 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  
 Notesリブレース  
 レガシーマイグレーション  
 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

## 運輸業

倉庫管理システム

## 商社

契約管理システム  
 販売管理システム  
 社内ワークフロー基盤

## 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  
 医療データ管理に関する実証実験  
 社内業務システム  
 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  
 社内業務システム  
 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

## 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  
 新規IoTサービス検証  
 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  
 基幹システム構築

## 建設業

建築工事管理システム  
 Notesリブレース  
 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

## 金融・保険業

代理店向けポータルサイト  
 Notesリブレース  
 営業支援システム

## 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  
 基幹業務システム  
 社内向けグループウェアシステム  
 仲介管理システム

## 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  
 基幹業務システムの再構築  
 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  
 Notesリブレース  
 顧客管理システム

## 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

## 専門サービス業（公認会計士事務所）

ビジネスマッチングシステム  
 管理ポータルシステム

## 教育・学習支援業

来場者用アンケートアプリケーション

## 農林・水産業

販売管理システム

## 医薬品製造業

社内業務システム

## 情報・広告業

売上管理システム

## 官公庁・地方自治体

システムリブレース

## 映像・音声・文字情報制作業

倉庫管理システム

## 医療・福祉

広域連携による医療情報プラットフォーム開発

## 注意事項

---

本資料には将来の見通しに関する記載が含まれております。これら将来の見通しに関する記載は本資料の日付時点の情報に基づき作成しており、将来の結果や業績を保証するものではありません。これら将来の見通しに関する記載には様々なリスクや不確定要素が含まれております。このため、実際の業績や財務状況は、将来の見通しに関する記載によって明示的あるいは暗黙的に示された将来の結果や業績の予測とは大きく異なる可能性があります。

こうした可能性が生ずる要因には国内外の経済状況の変化、当社グループの属する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

当社グループは、将来の見通しに関する記載の、本資料の日付以降に発生する可能性のある新たな情報や将来の事象に照らしてこれら将来の見通しに関する記載を変更あるいは訂正する一切の義務を負うものではありません。

本資料に記載される当社グループ外の事項・組織に関する情報は、一般に公開される情報に基づいており、当社グループはこれらの情報の正確性・適切性を検証しておらず、保証していません。



*Thank you for your time and attention.*