

Agile Digital Transformation

事業計画及び成長可能性に関する事項



B l u e M e m e 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

いまから一万年ほど前、人類は「定住」という生活様式の変化によって、「所有」という新しい価値を創造し、これまでの「常識」を大きく変化させ、現代の国家の礎となる「文化と文明」を作り上げてきました。

そして、20世紀に誕生した「コンピューター技術」は、これまでに類をみないスピードで、私たちの生活を変化させ、これまでの常識を大きく覆しました。わずか数十年という「コンピューター技術」の歴史は、小さな発想や発明によって世界中の常識を変え、文化を進化させることができるということを、私たちに示しています。

当社の社名である B l u e M e m e 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。私たちは、固定概念にとらわれることなく、新たな価値を創造することで、これまでの常識を変え、絶え間ない文化の進化に挑戦し続けていきます。

Blue

光り輝く

Meme

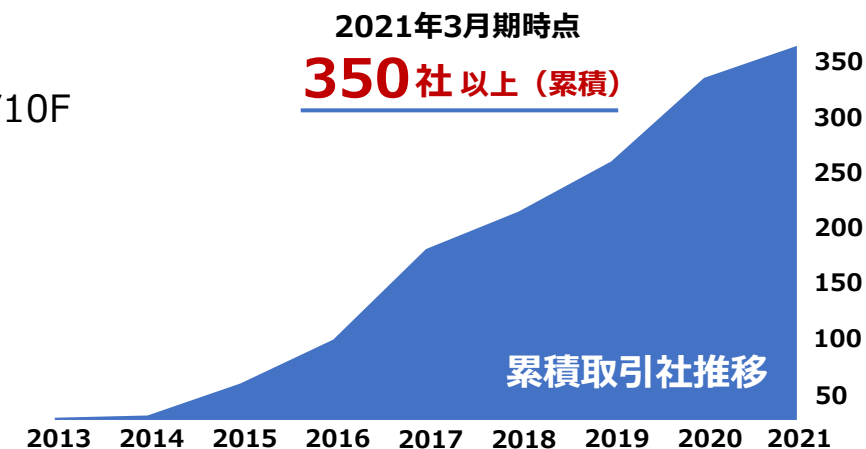
文化を伝える意伝子

Company Overview & Business Concepts

会社概要と事業コンセプト

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	789百万円 (2021年6月29日時点)
代表取締役	松岡 真功
子会社	株式会社OPENMODELS



主要取り扱いソフトウェア



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

BlueMemeのミッションと事業内容

ミッション：「日本企業の**国際的競争力を向上**させる」

グローバルで活用できる**最新のローコード開発ツール**と、業務分析等の上流工程を含む、**独自の開発方法論を活用し、エンジニアの開発生産性を高める**ことで国内企業のデジタルトランスフォーメーションを推進します。

事業内容：当社グループ独自のプロジェクト管理手法「**AGILE-DX**」を活用したシステム開発

当社グループの事業は「**AGILE-DX**」を活用した**受託開発サービス**及び**技術者向けトレーニング**を提供する**プロフェッショナルサービス**と、**ローコード開発ツール等のソフトウェアを販売するソフトウェアライセンス販売**から構成されています。

当社グループの特色

当社グループは、「**短期間・少人数チーム・顧客満足度の高い安定したシステム開発**」を特色としたシステムの受託開発を提供しております。

開発の方法

(短期間・少人数の実現)

- ・ローコード技術
- ・アジャイル手法



プロジェクト管理の方法

(仕様に合わせた管理)

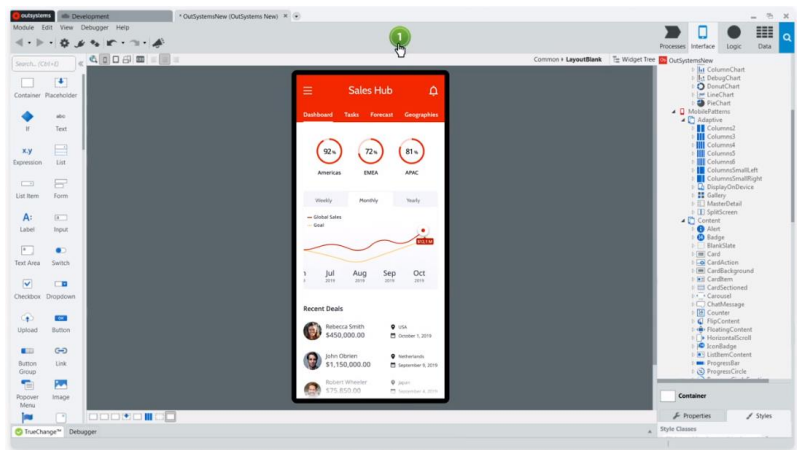
**当社グループ独自の
管理手法**

「AGILE-DX」

ローコード技術とアジャイル手法について

ローコード技術とは？

最小限のコーディングで迅速にシステムを開発するための技術です。あらかじめ標準レベルのコード、スクリプト、そして統合環境を用意しており、システムの構築を迅速に行うことが可能になります。

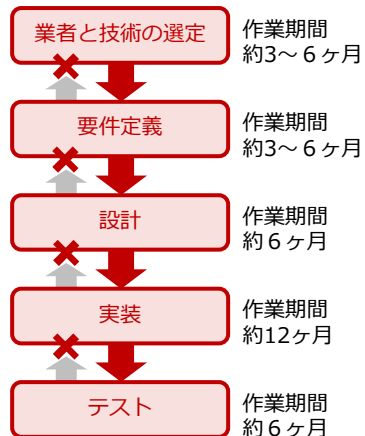


アジャイル手法とは？

一方通行でプロジェクトを進める従来のウォーターフォール手法に対して、アジャイル (agile=素早い・俊敏な) 手法の開発では、機能単位の小さなサイクルで計画から設計・開発・テストまでの工程を繰り返します。これにより、顧客の途中からの仕様変更にも対応することが可能となります。

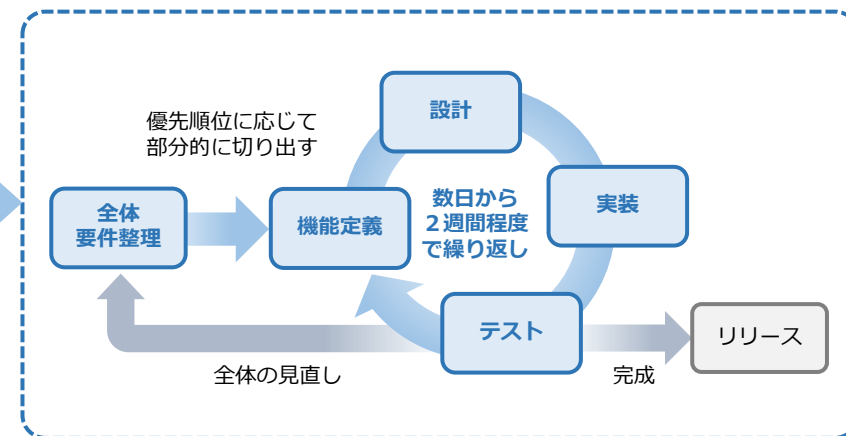
コストや期間ではなく計画重視のウォーターフォール手法が中心

開発期間は数年かかることが多く手戻り不可のため変化に対応できない



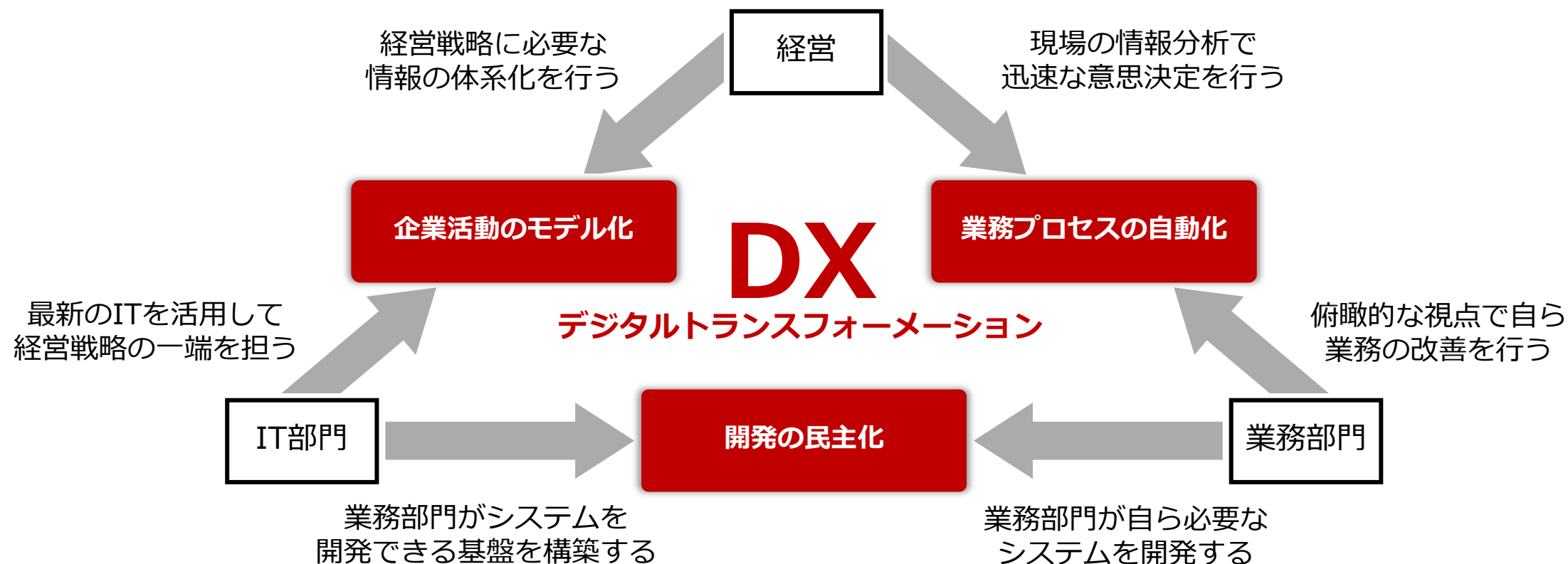
コストとスケジュール重視のアジャイル手法を活用

必要に応じて最新の技術を採用したりプロジェクト期間中の要求変更に対応することができる



当社グループ独自のプロジェクト管理手法「AGILE-DX」

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おります。

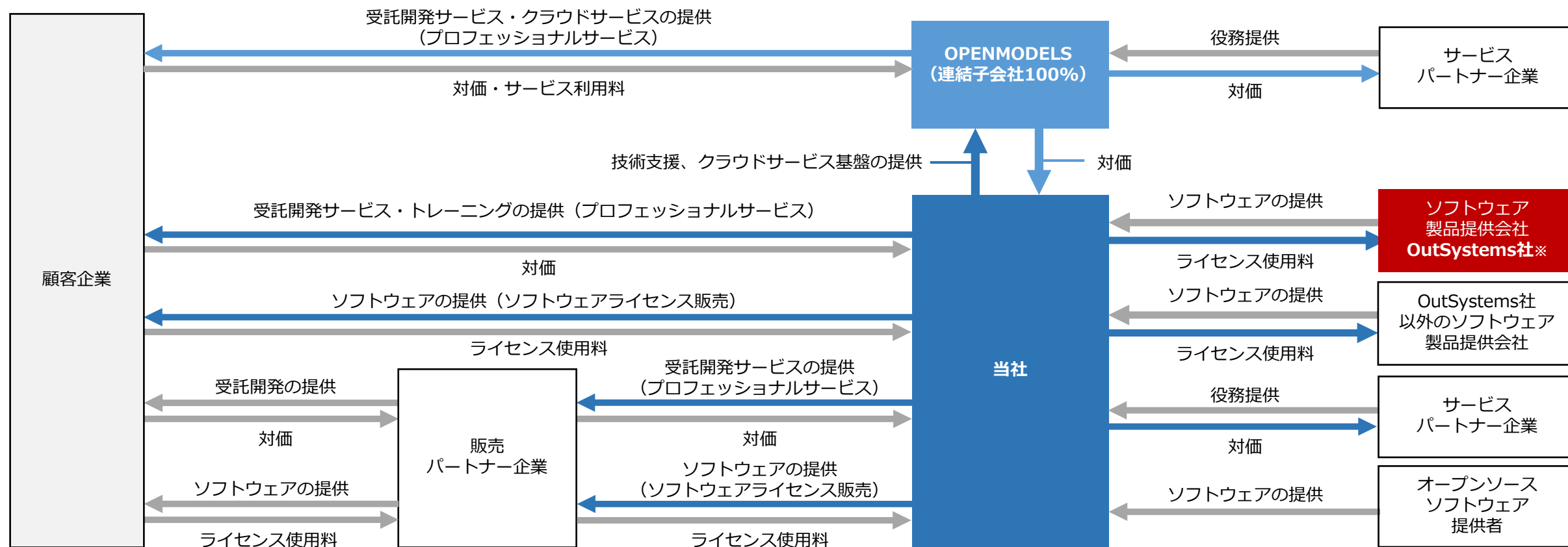


Business Model

ローコード技術とアジャイル手法を活用した受託開発サービス

当社グループのビジネスモデル

当社グループでは、プロフェッショナルサービスの提供にあわせて必要となるソフトウェアライセンスを販売しております。顧客企業が自ら情報システムの開発を行う場合は、ソフトウェアライセンスのみの販売を行っております。



※OutSystems社はローコード開発ツールOutSystems®を製造・販売する米国を本社とする企業です。

主要なソフトウェア製品提供会社であるOutSystems社について

当社はローコード開発ツールとして、米国に本社を構えるOutSystems社のOutSystems®を採用しており、**日本国内最大の販売代理店としてパートナーシップを構築しております。**

ソフトウェアの概要

世界中で高い評価を得ている
ローコード開発プラットフォーム



文字ベースではなく、ビジュアル的に設計をしていくことで、技術者の開発スピードを向上。動くアプリケーションをすぐに確認できるため、「作りたいもの」と「出来上がるもの」の齟齬をなくすることができます。

OutSystems社とは

大手企業を中心に数千社を超える顧客企業



2,000万ドルを削減

Nimbleは、開発者の生産性を約9倍向上させたほか、わずか6か月でコアシステムと10個のアプリを再構築しました。

1週間で刷新

Lucrolは、開発者2人で貸付システムの刷新を1週間でやり、3,000万ドルもの融資を処理する承認プロセスを30時間から30分に短縮しました。

開発期間を650日短縮

Schneider Electricは20か月で60ものアプリを立ち上げ、開発期間を650日短縮しました。

(同社ホームページより抜粋)

OutSystems社は2001年にポルトガルで設立され、現在は米国に本社を置き、十数か国にオフィスを構えています。現在は大手企業を中心に数千社*1以上の顧客を抱えています。同社の提供するOutSystems®は世界中であらゆる業種の企業に採用されています。未上場ですが、その企業評価額は95億ドル*2(約1兆円)とされております。

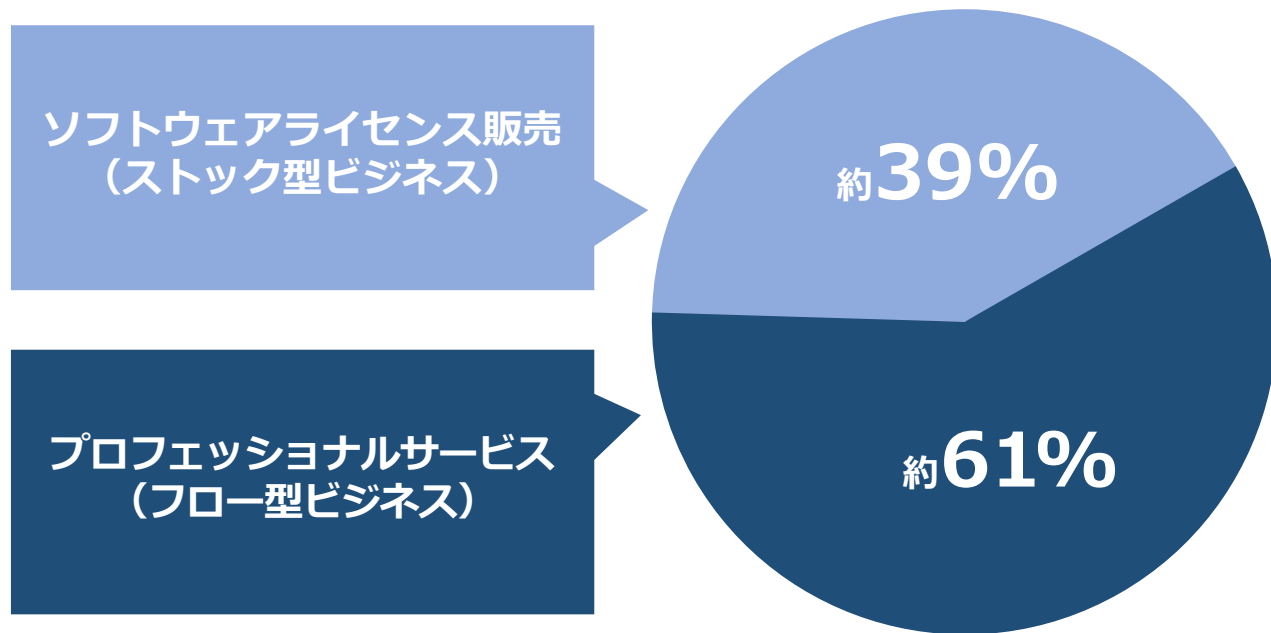
*1出典：OutSystemsの基本データ <https://www.outsystems.com/company/>

*2出典：OutSystems社プレスリリース <https://www.outsystems.com/ja-jp/news/modern-application-platform-investment/>

ビジネスモデルと売上構成

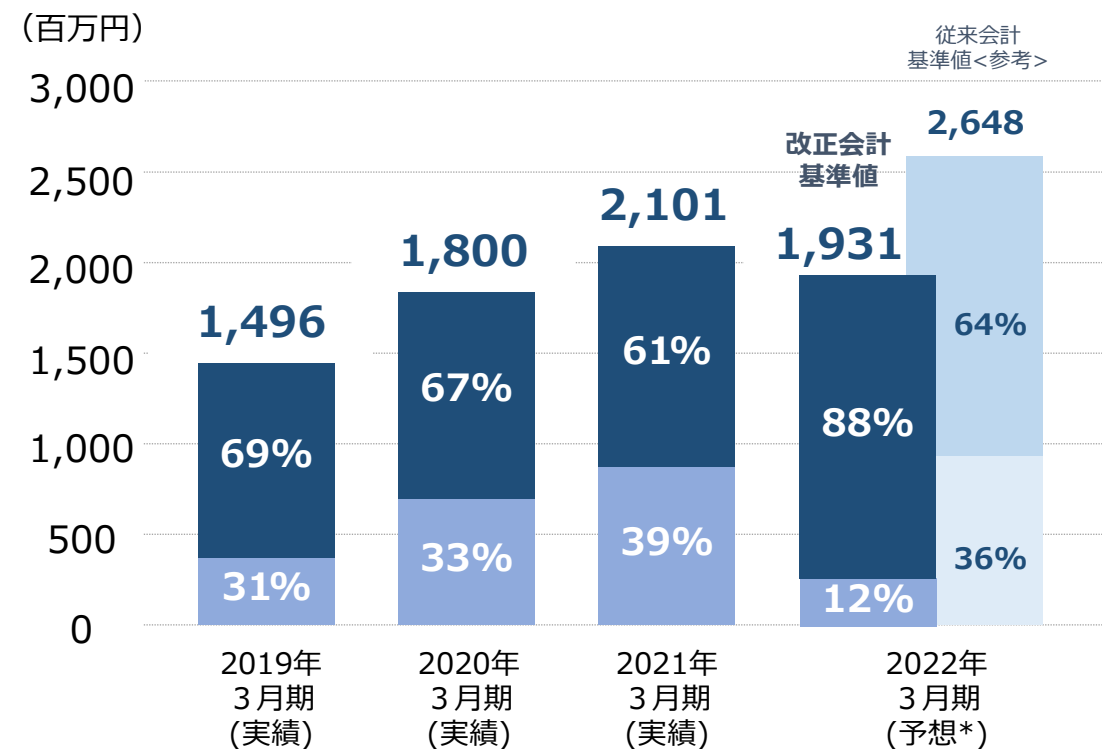
年間サブスクリプションを中心としたストック型のソフトウェアライセンス販売と、ローコード・アジャイルチームによるフロー型の受託開発サービス、トレーニングで安定的な収益を実現しております。

サービス別売上高の比率



2021年3月期終了時点

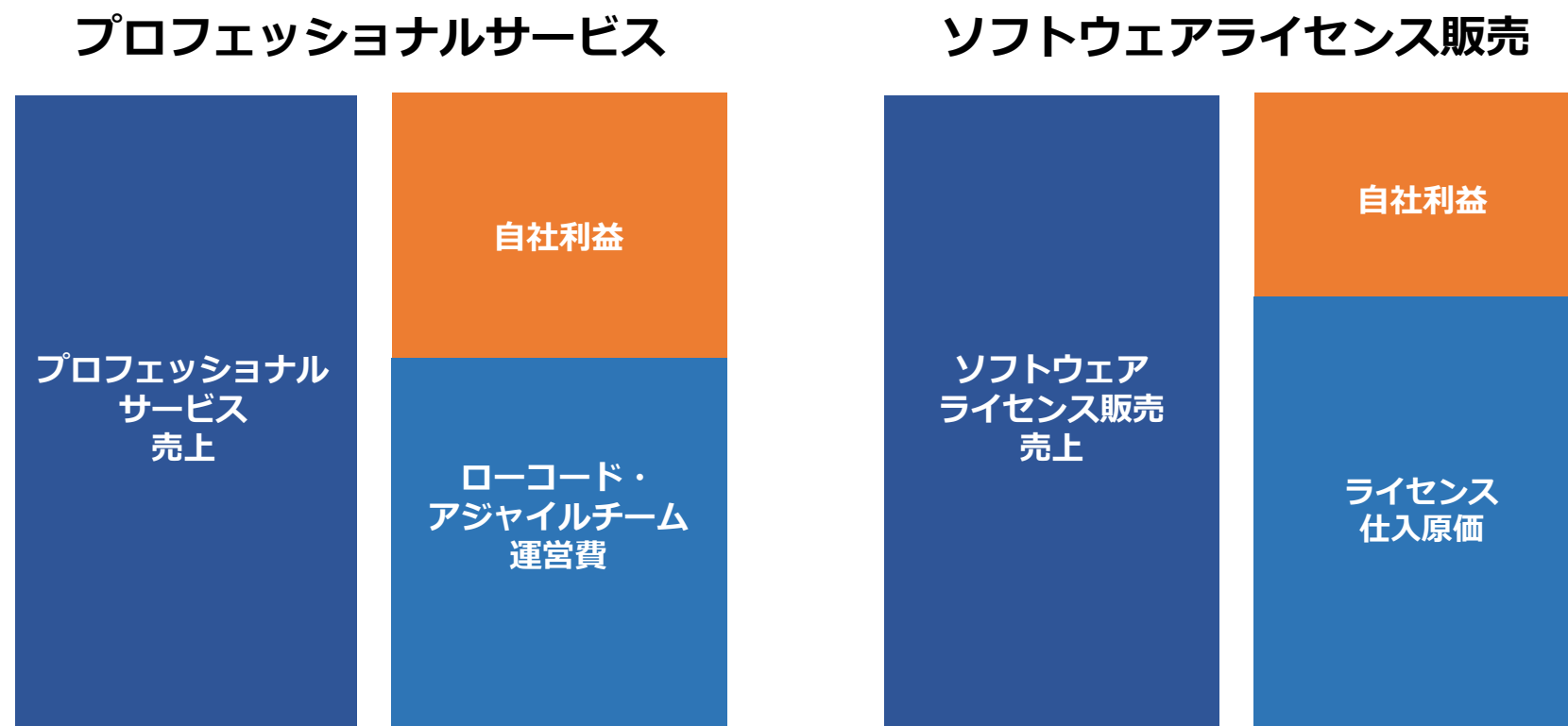
売上高推移



*改正会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」の適用開始に伴い、2022年3月期以降は売上高の比率は大きく変わる見通しです。参考として、従来会計基準適用時の比率見通しを合わせて掲載しております。

事業の収益構造

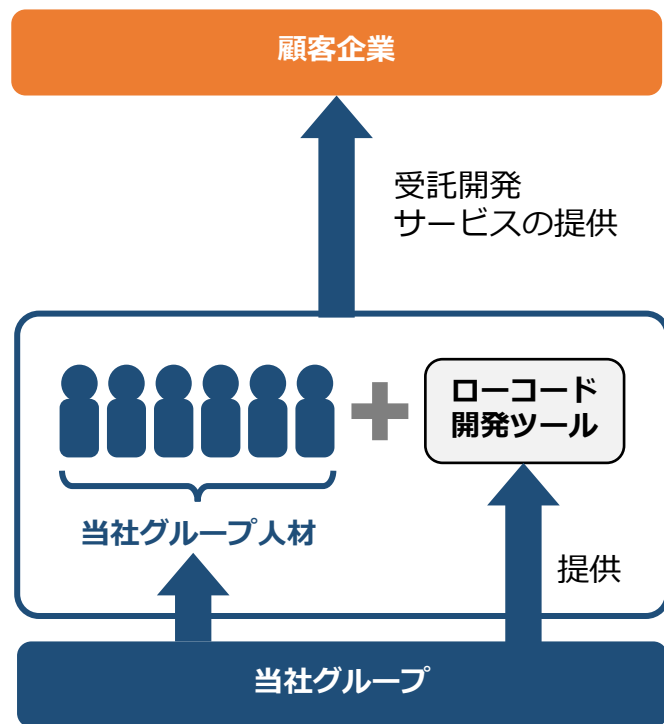
主な事業の収益構造は、売上がシステム受託開発を行う「**プロフェッショナルサービス**」と、それに伴う「**ソフトウェアライセンス販売**」の2つに対し、「**ローコード・アジャイルチーム運営費**」及びローコードプラットフォーム等の「**ライセンス仕入原価**」の2つの原価で構成されております。



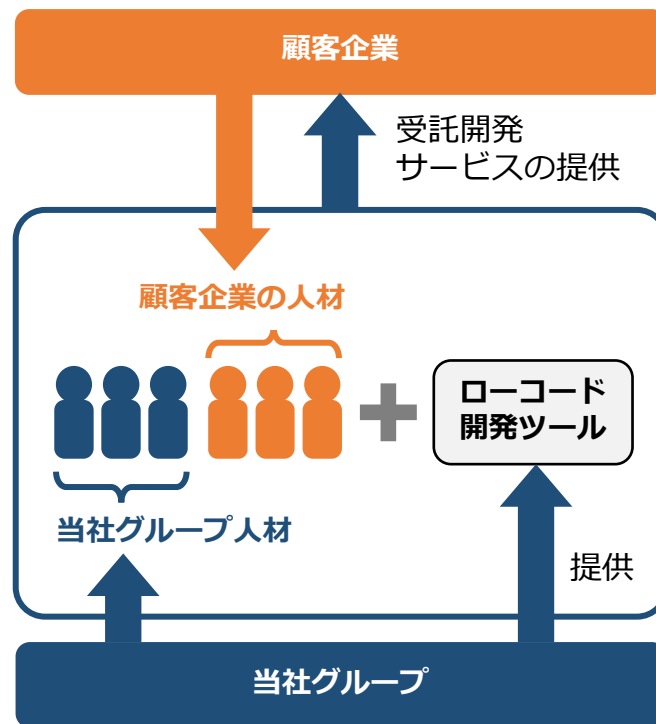
事業の収益構造のイメージ

ローコード・アジャイルチームによる受託開発サービスの3つのパターン

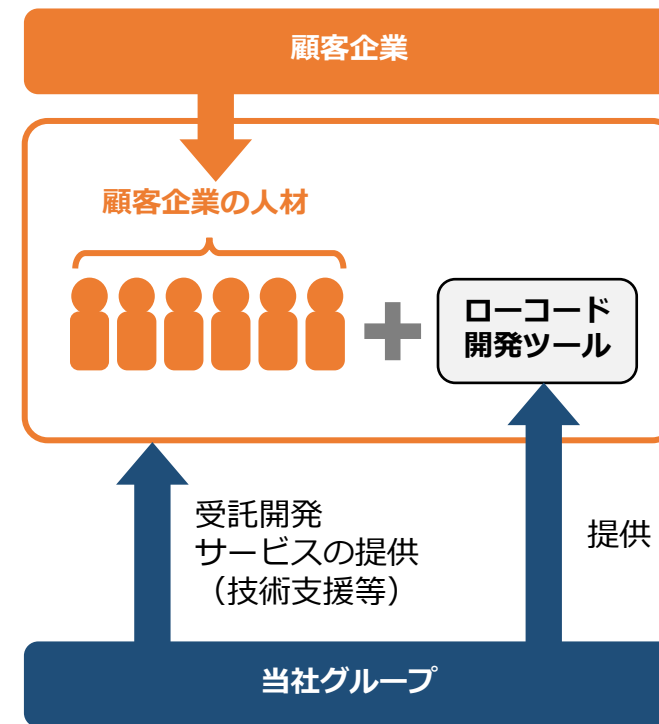
お客様の要望に合わせて主に3種類のローコード・アジャイルチームによる受託開発サービスを提供しております。



顧客企業が全ての開発を委託する場合の
ローコード・アジャイルチーム



顧客企業が社内の人材を活用する場合の
ローコード・アジャイルチーム



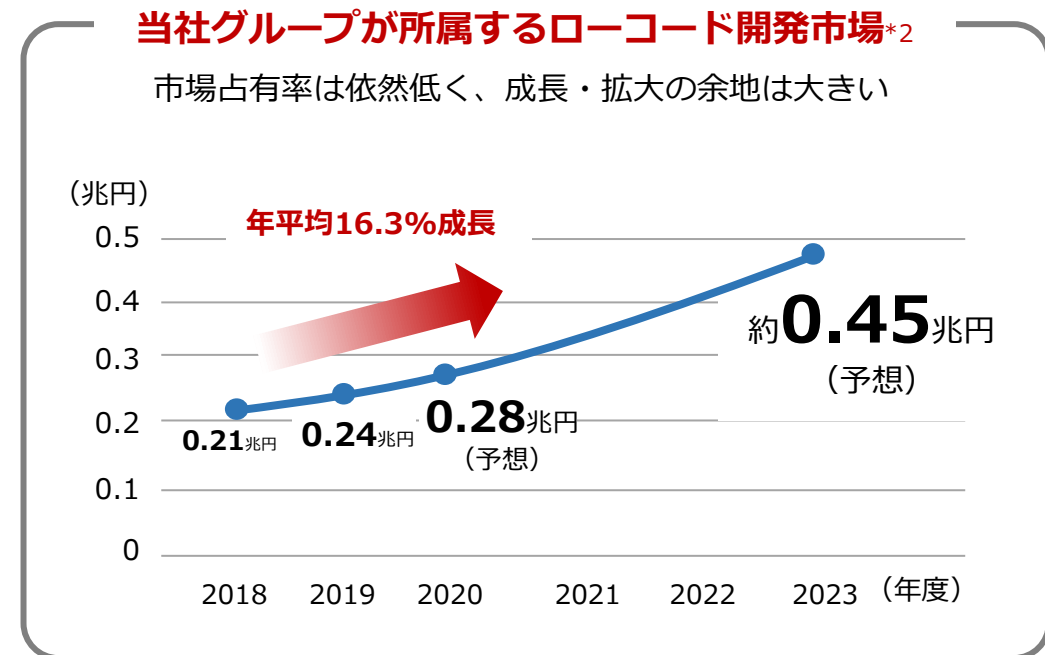
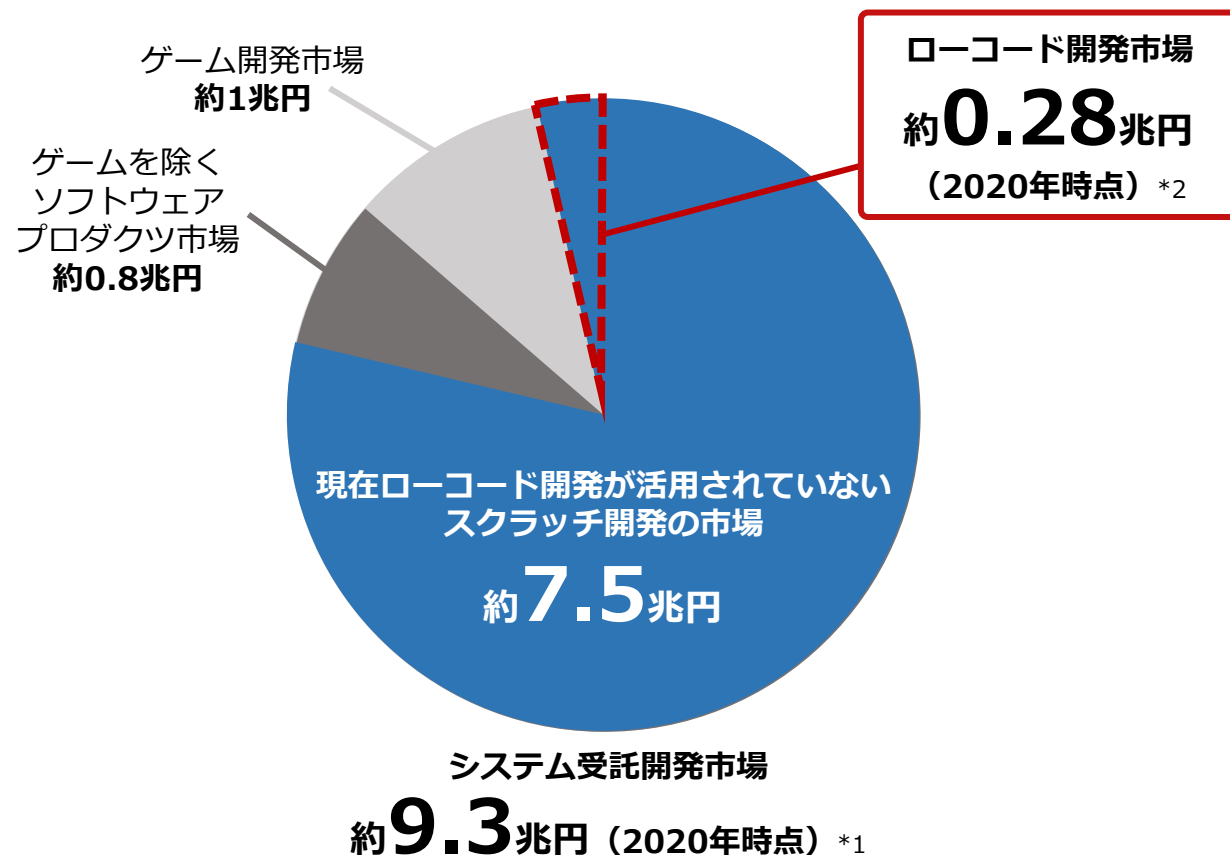
顧客企業の人材で全ての開発を行う場合の
ローコード・アジャイルチーム

Market Condition

市場環境

成長のポテンシャル：ローコード開発市場の伸びしろの大きさ

昨今の日本経済では、DX 推進によりシステム受託開発市場の拡大が進んでいます。中でもローコード開発市場では、システム開発需要の多様化・迅速化の影響から、更なる急速な拡大に繋がっております。ローコード開発分野の伸びしろは大きく、順調に拡大しつつあることから、当社グループの事業の成長ポテンシャルは極めて高いと考えています。



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

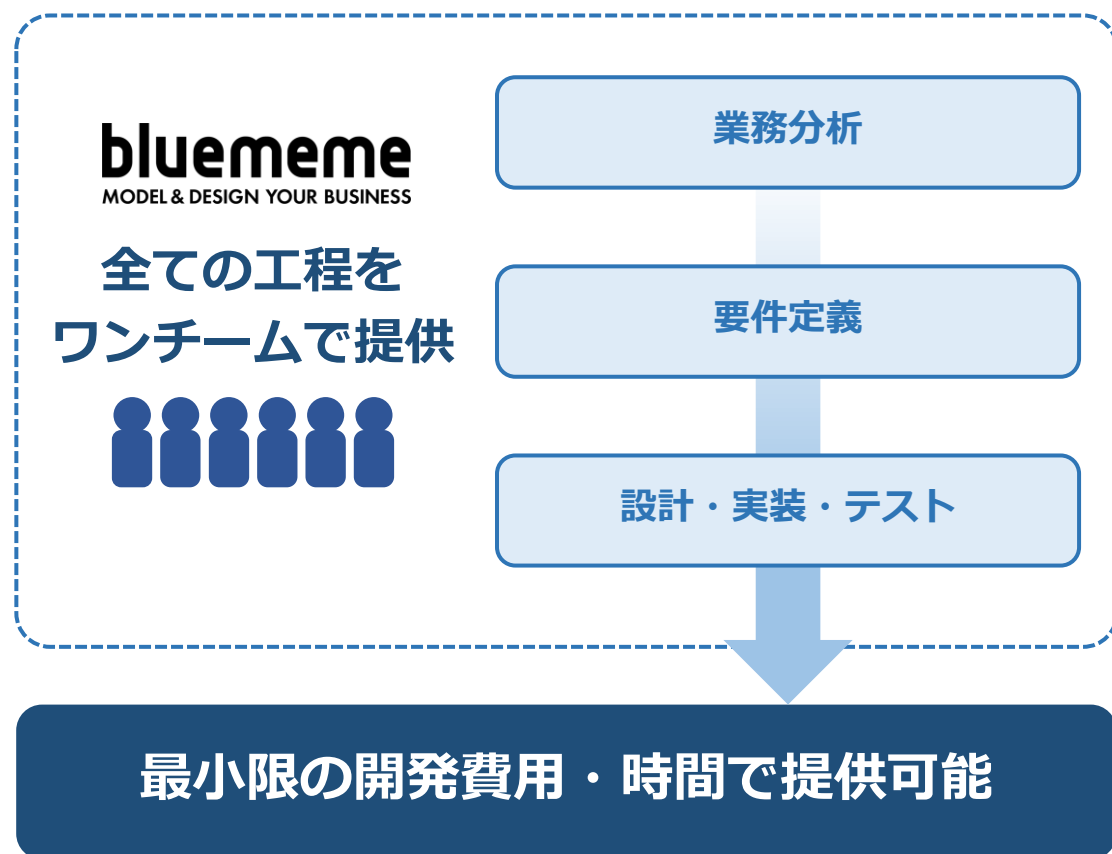
Sources of Competitiveness

競争力の源泉

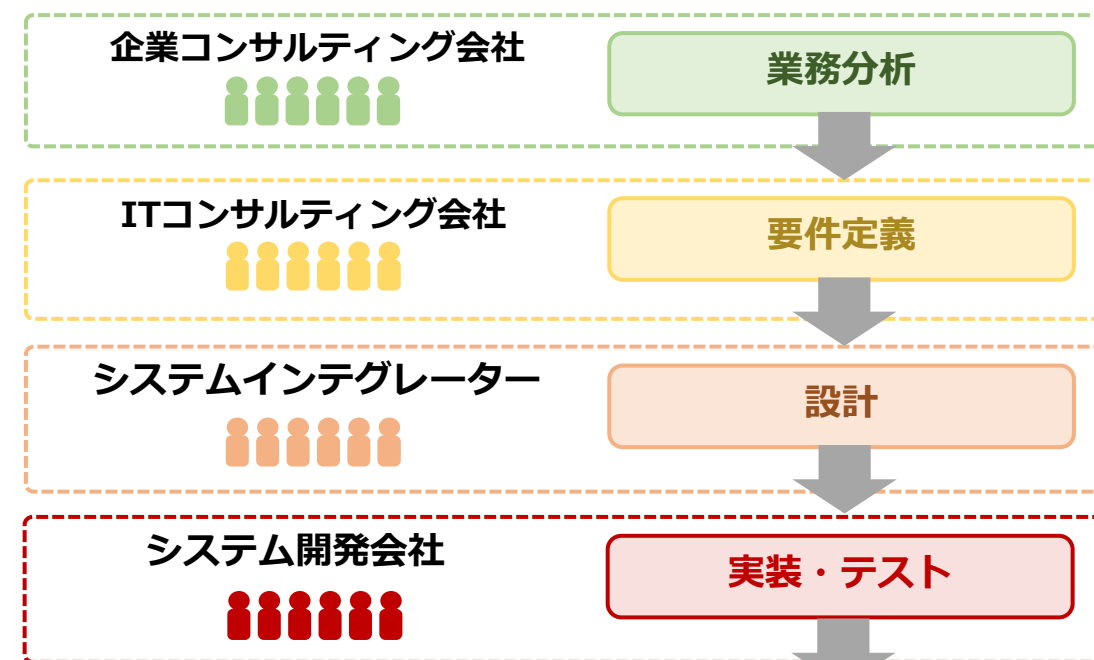
競合他社との差別化について①（開発の体制）

当社グループでは、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ります。以下のような特色により差別化を図っております。

当社グループの開発体制



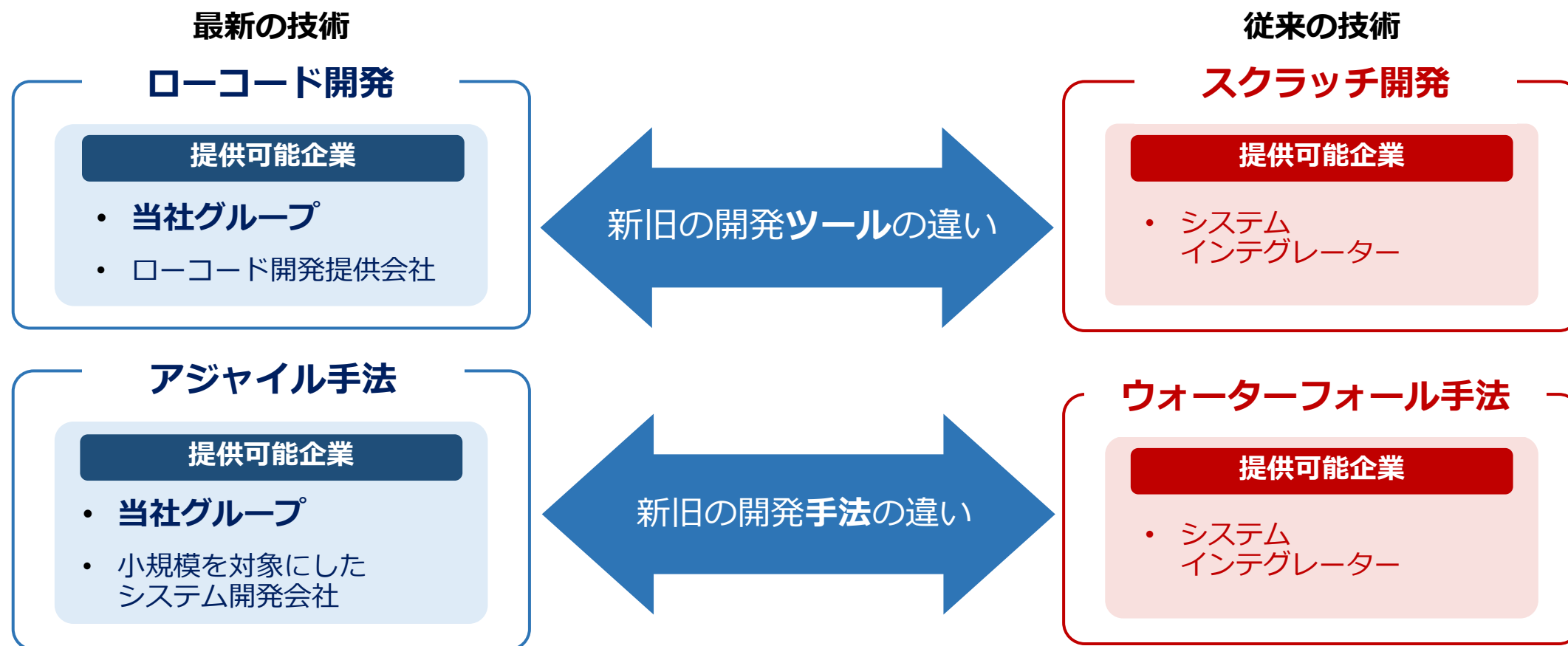
一般的な開発体制



多重構造により、膨大な費用と時間が発生

競合他社との差別化について②（開発ツールと手法）

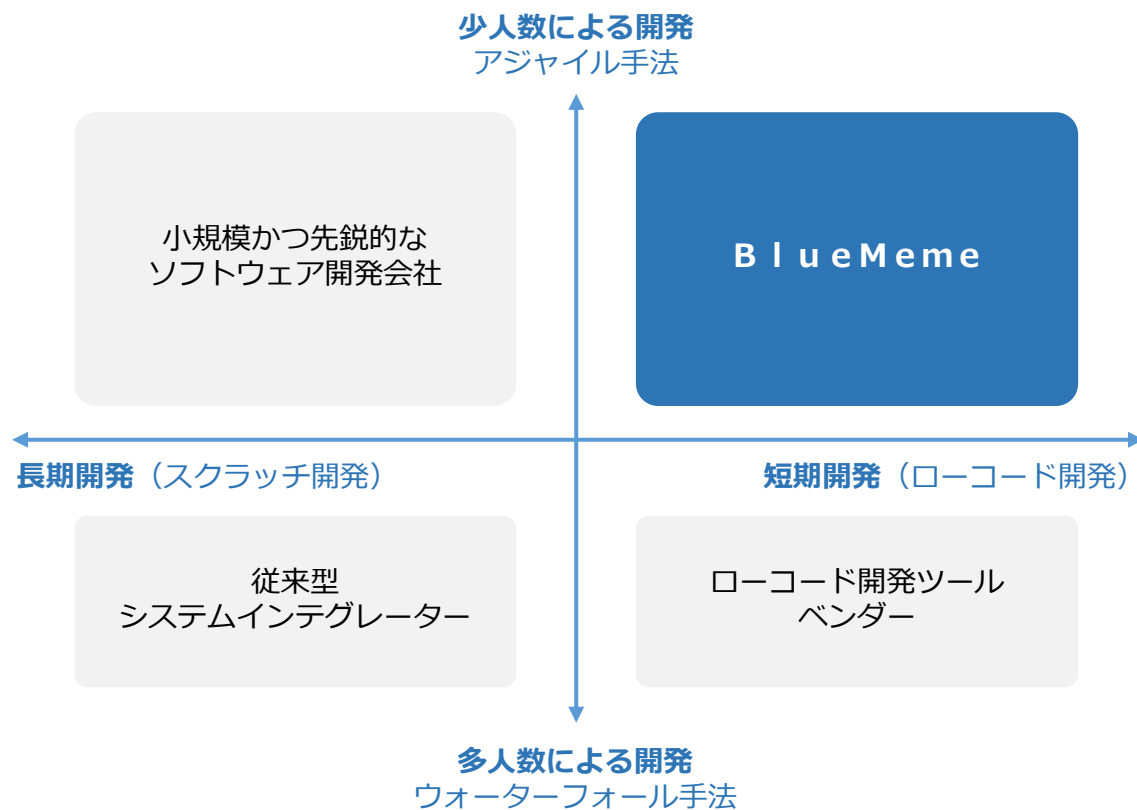
当社グループは、プロジェクト管理が難しい最新技術である「**ローコード技術**」及び「**アジャイル手法**」を用いて、タイムパフォーマンスを重視したシステム開発を、様々な業種において一早く可能にしました。



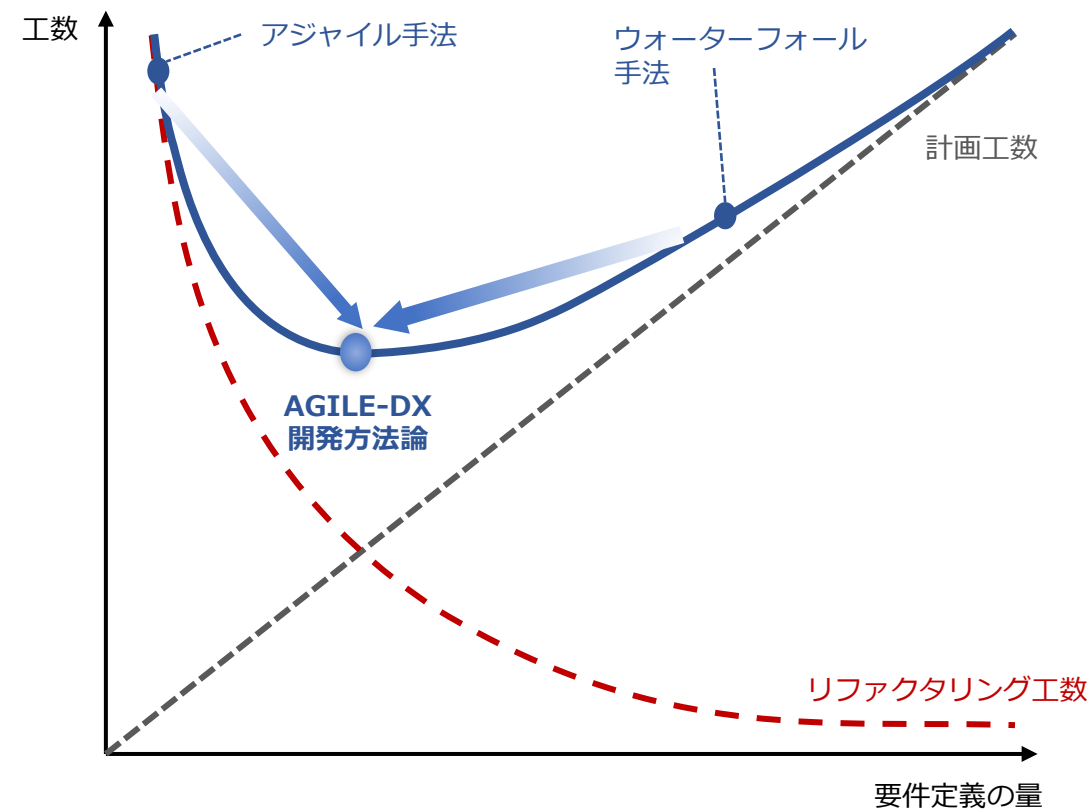
ローコード技術とアジャイル手法によるユニークなポジション

当社グループは、**開発工程のワンストップ化**、**開発方法における最新技術の採用**という、2つの差別化戦略をクロスさせた、システム開発市場でも、ユニークな事業を展開しております。

システム開発市場での立ち位置



当社グループが目指す開発工数と要件定義のバランス



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

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

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

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

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

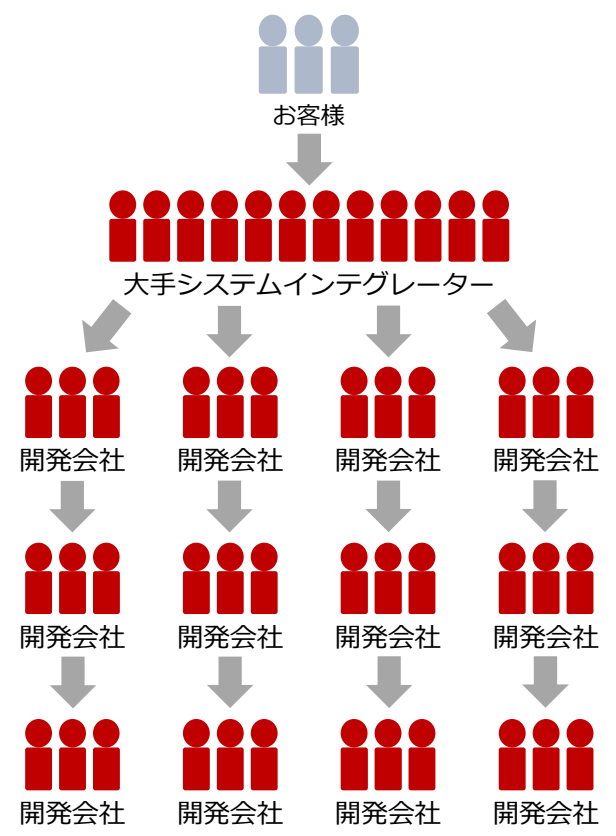
広域連携による医療情報プラットフォーム開発

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おります。

当社グループが解決するシステム開発の3つの大きな課題

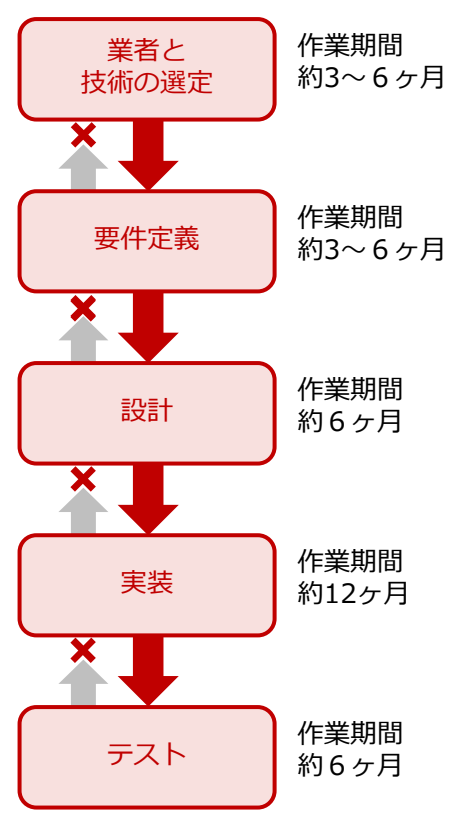
多重下請け構造による
手作業中心のシステム開発

各開発会社の責任範囲が不明確となり
意思決定も遅れてしまう



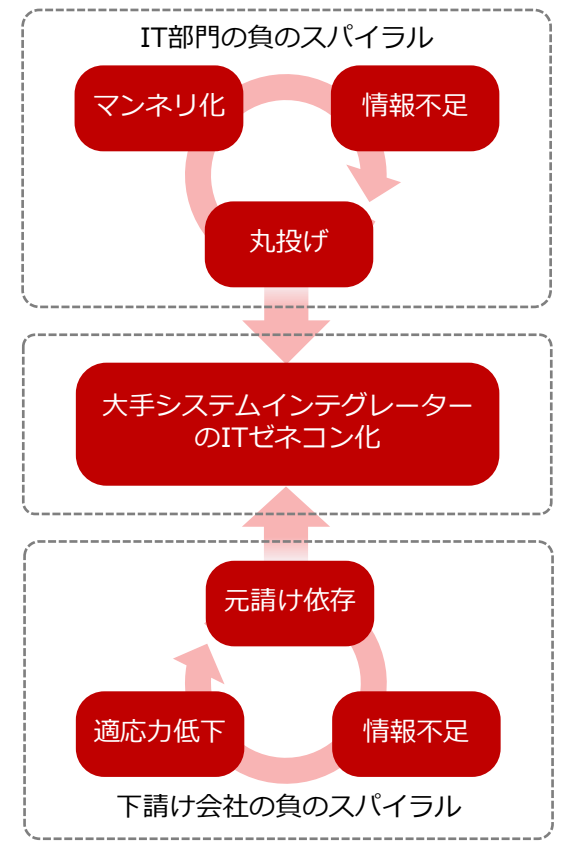
コストや期間ではなく
計画重視のウォーターフォール手法が中心

開発期間は数年かかることが多く
手戻り不可のため変化に対応できない



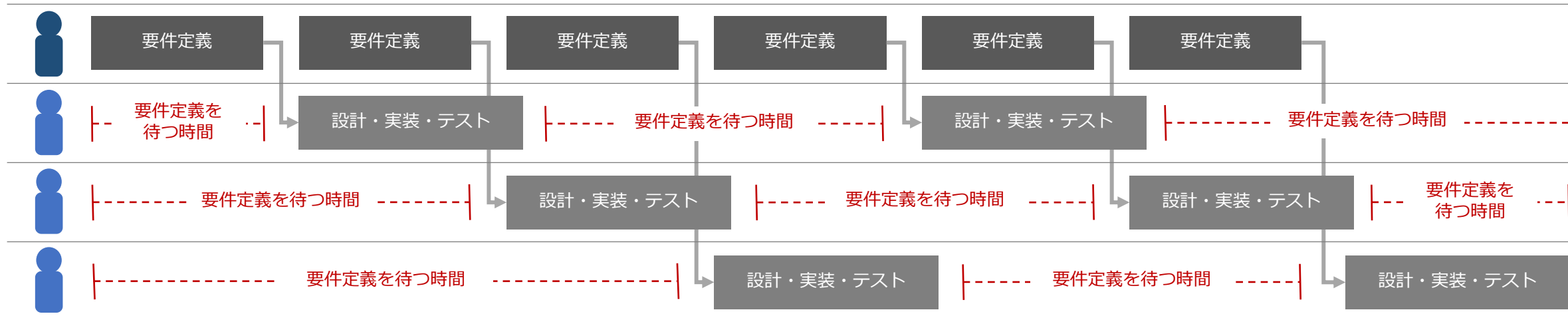
システム開発が外部依存となり
ノウハウの蓄積がないIT部門

新興企業や中小企業の参入が難しく
最新技術の活用も進まない

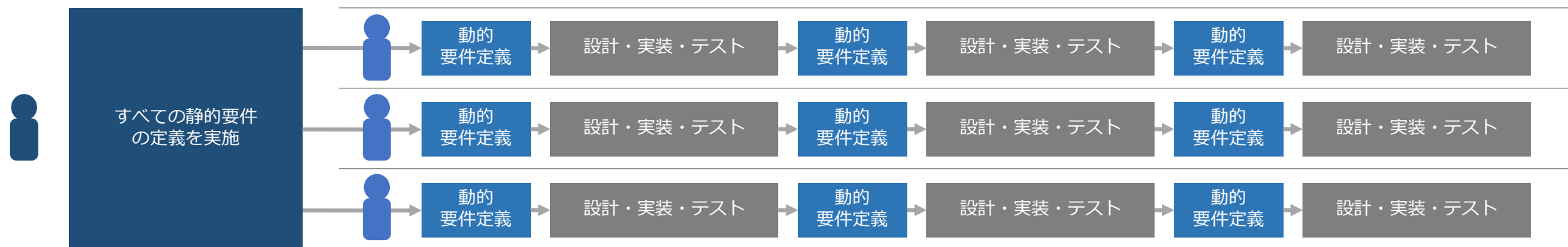


ローコード開発の実装スピードに追従可能な要件定義を「AGILE-DX」で実現

ローコード開発ツールでは、数倍の速さで設計や実装が完了するため、要件定義の完了を待つ時間が技術者に発生



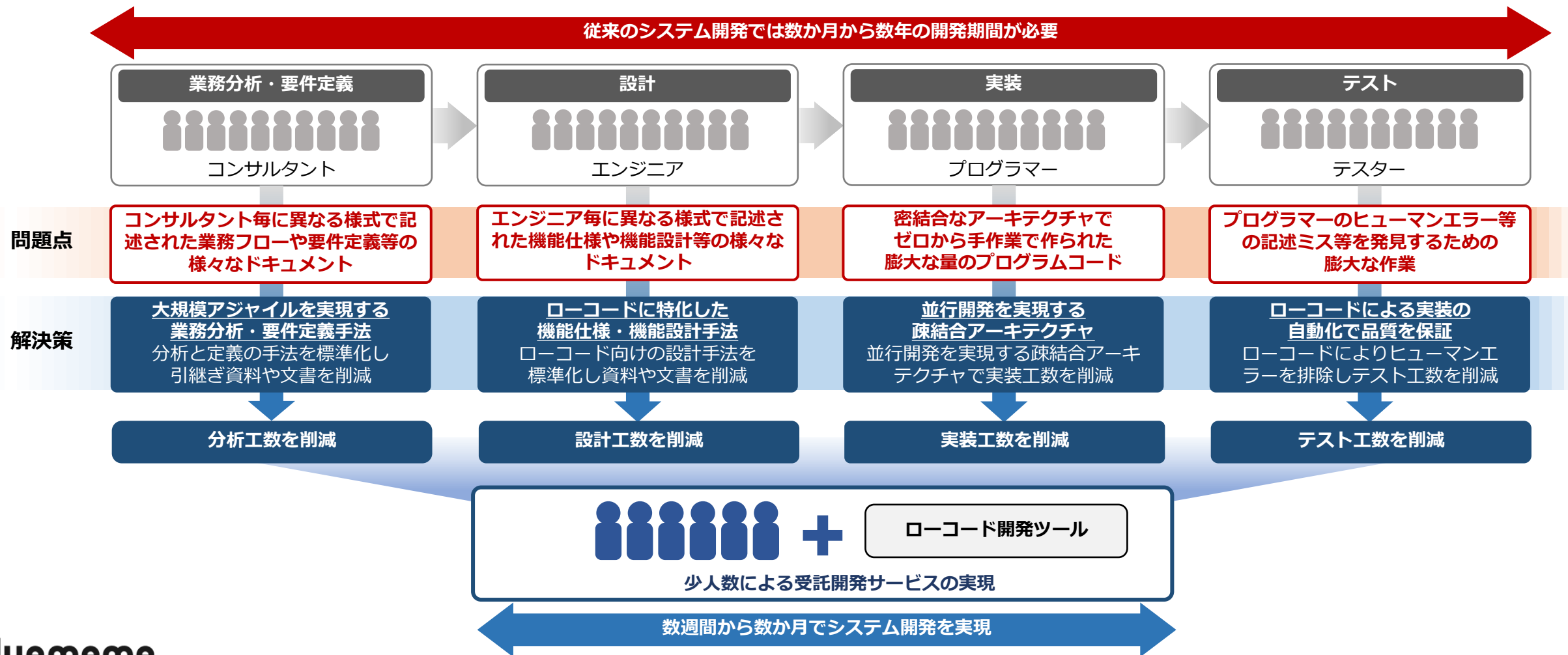
「AGILE-DX」では要件定義を動的と静的に分離し、設計及び実装時に動的要件を定義することにより、効率のよいシステム開発を実現



システム開発の工数を大幅に削減する独自のプロジェクト管理手法「AGILE-DX」

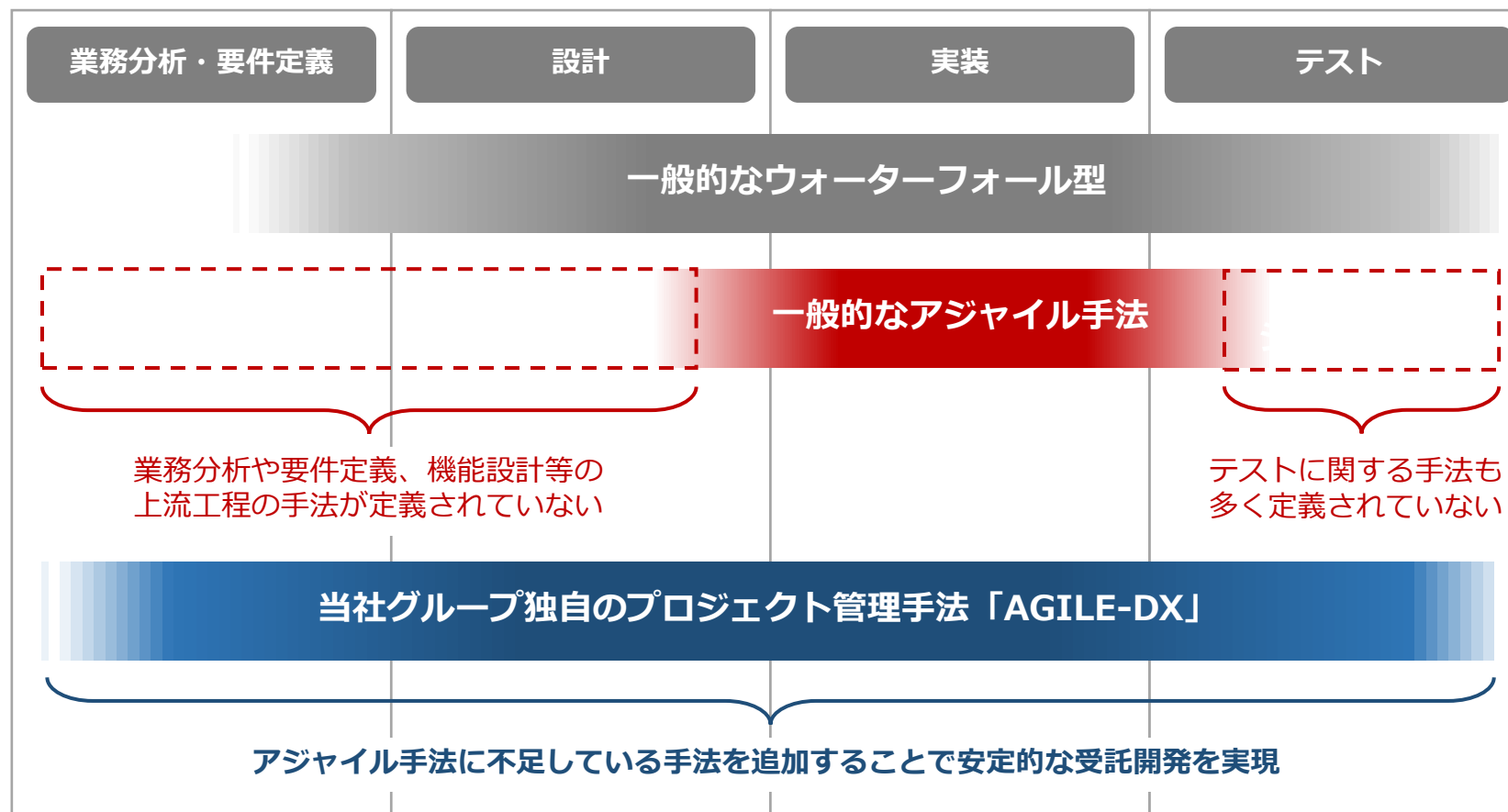
「AGILE-DX」はローコードとアジャイルを最大限に活かせる当社グループ独自のプロジェクト管理手法です。

従来のシステム開発では数か月から数年の開発期間が必要

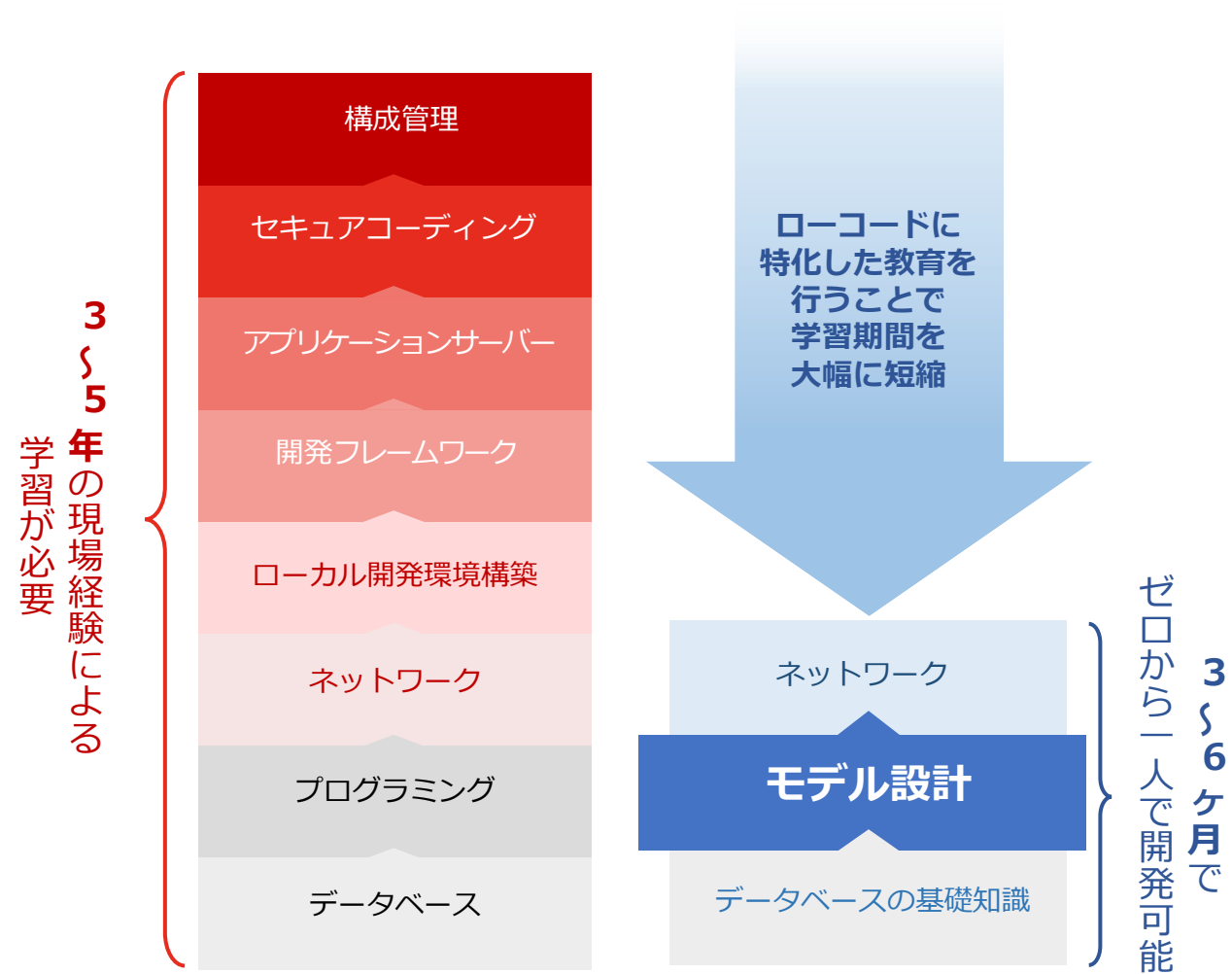


管理が難しいアジャイル手法を「AGILE-DX」で標準化

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、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しております。



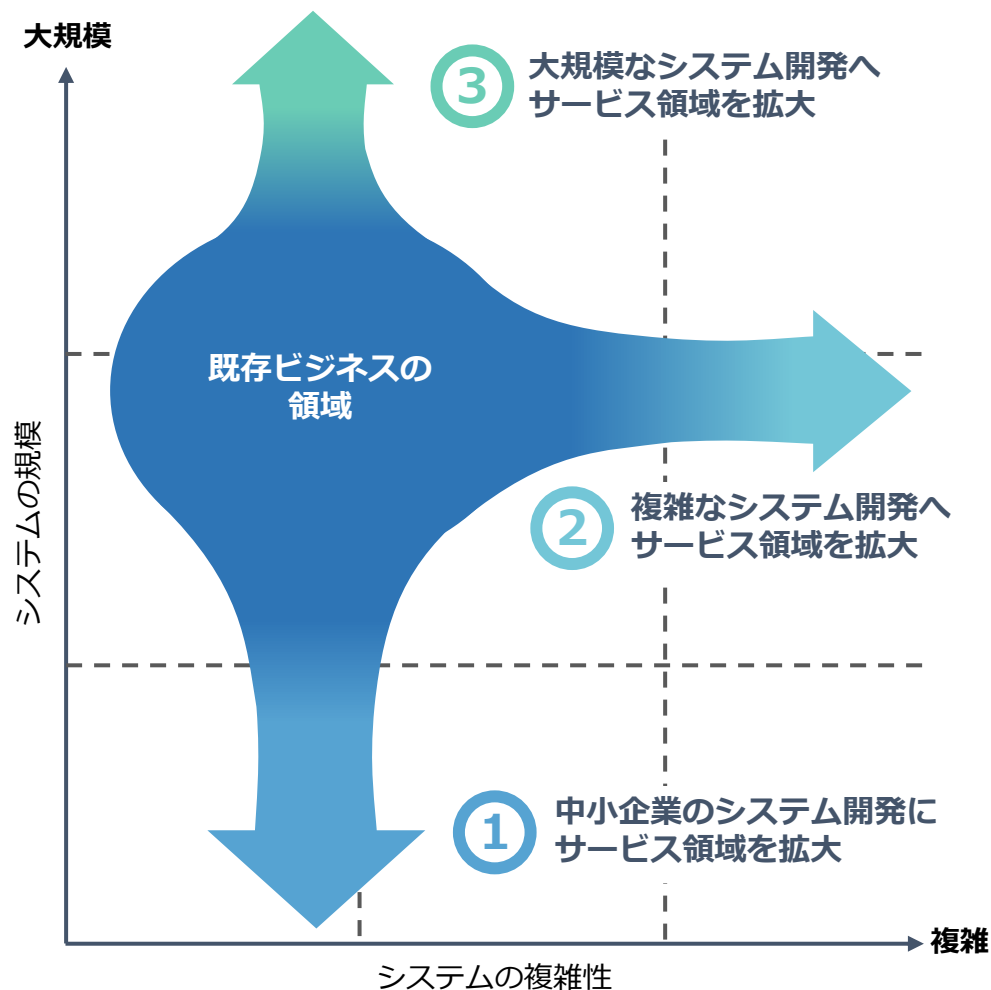
当社グループ独自のアカデミー制度で即戦力のエンジニアの短期育成が可能



Business Plan

事業計画

当社グループの成長戦略



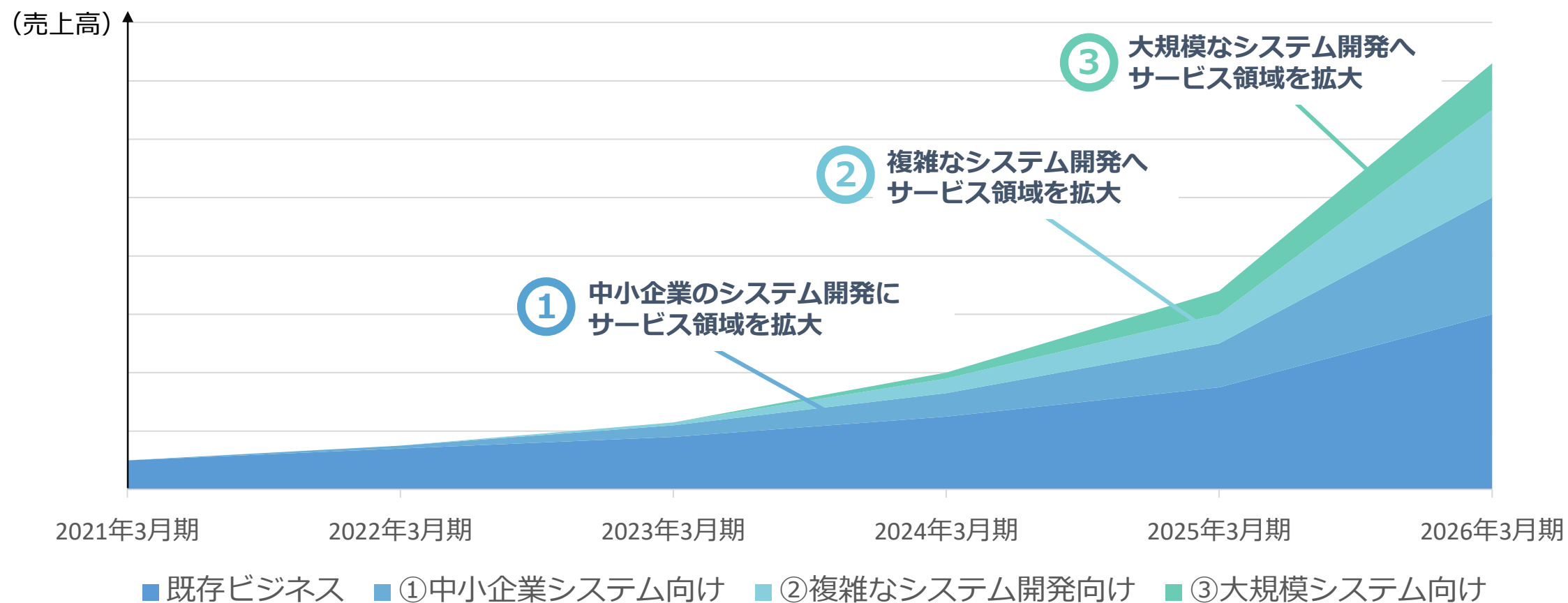
受託開発サービスの対象領域を計画的に拡大

当社グループ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おります。今後は、その対象領域を3つのステップで拡大していく予定です。

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が可能なローコード技術の調査と選定	大規模なシステム開発に対応	
	② 複雑なシステムを開発可能なローコード技術の調査と選定及びプロジェクト管理手法の改良	複雑なシステム開発に対応		
① 小規模なシステムに適したローコード技術の調査と選定及びプロジェクト管理手法の改良	中小企業のシステム開発に対応			
既存ビジネスの領域 複雑性がやや低く、中規模から比較的大規模向けのシステム開発				

事業戦略の売上高イメージ

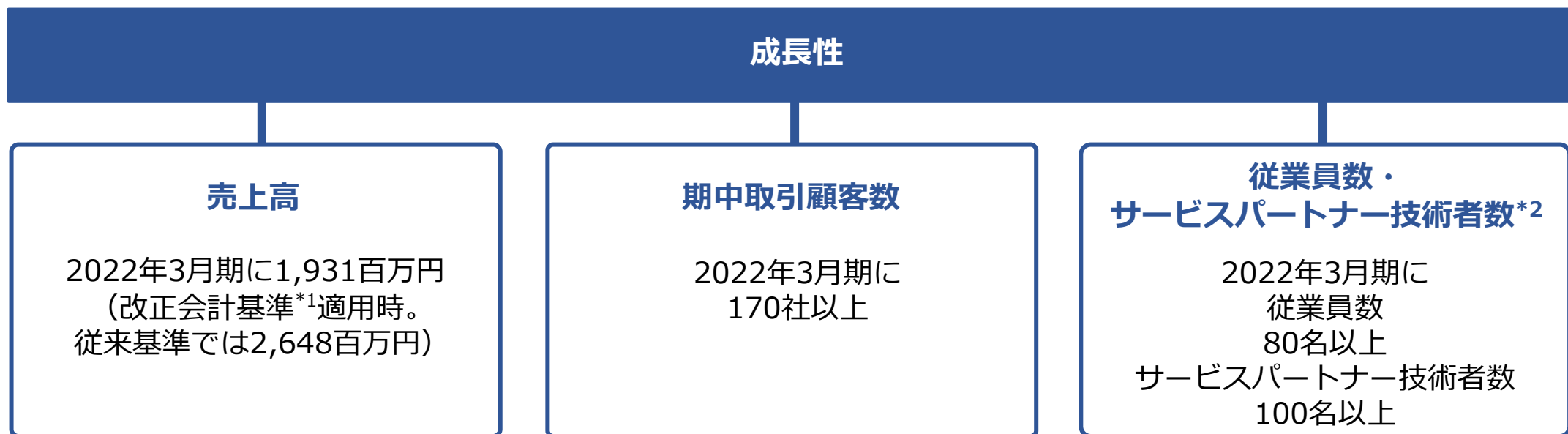
顧客の規模や仕様の複雑性に合わせたローコード技術の活用とプロジェクト管理手法の改良を行っていくことにより、受注開発案件の幅を広げ、売上規模のステージを拡大していきます。



経営指標

前期の成長戦略の遂行にあたり当社グループの重視する経営指標は以下のとおりです。

- 「期中取引顧客数」のうち、半数以上が当社グループの提供する受託開発サービスとソフトウェアライセンス販売の双方を利用しております。いずれかのみを利用している顧客においても、ローコード技術を導入しているまたは現在進行形で開発を進めている顧客であり、当社の対象としている市場規模の拡大の指標となり得ること、また当社の他サービスへの強い潜在顧客となり得ることから、個別ではなく合計での取引顧客数を指標としております。



*1 改正会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」

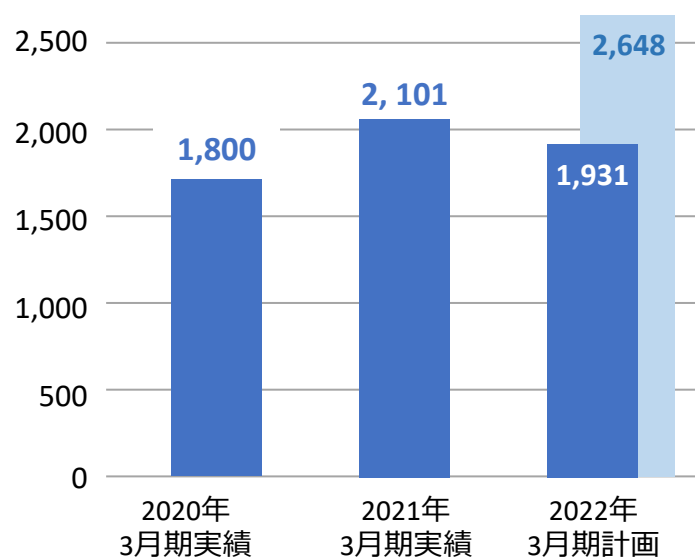
*2 外部での一時的な開発を委託するサービスパートナー企業技術者数

経営指標の進捗状況

- 売上高は、2022年3月期に改正会計基準適用後の金額で1,931百万円（従来基準適用時2,648百万円）を目標としております。
- 期中取引顧客数は、一部中小企業の解約リスクを織込みつつ、当社グループサービス採用の大規模化・大手企業化が引き続き進むことを踏まえ、2022年3月期に170社以上を目標としております。
- 従業員数は、受託開発サービスの中核となる新卒・中途技術者人材の増員を中心に80名以上を、サービスパートナー技術者数は、拡大する受託サービス提供需要に対する増員を弾力的に行うため100名以上を、それぞれ2022年3月期に目標としております。
- 次の進捗状況の開示は2022年6月を予定しております。

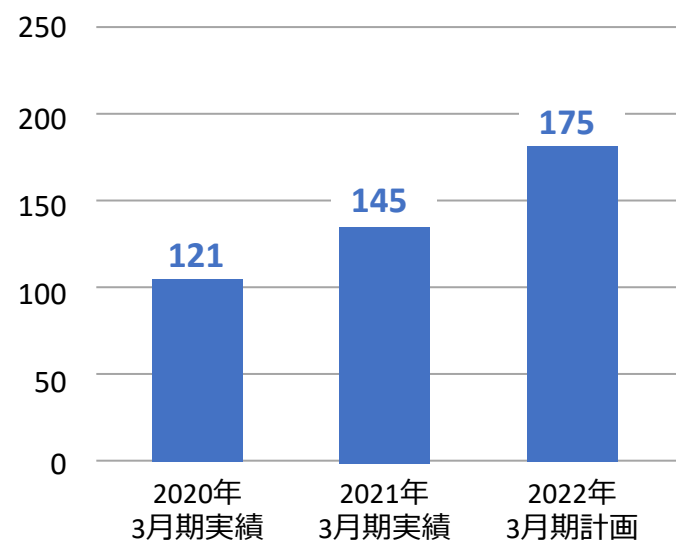
売上高実績及び計画（百万円）

2022年3月期に1,931百万円
（改正会計基準適用時）



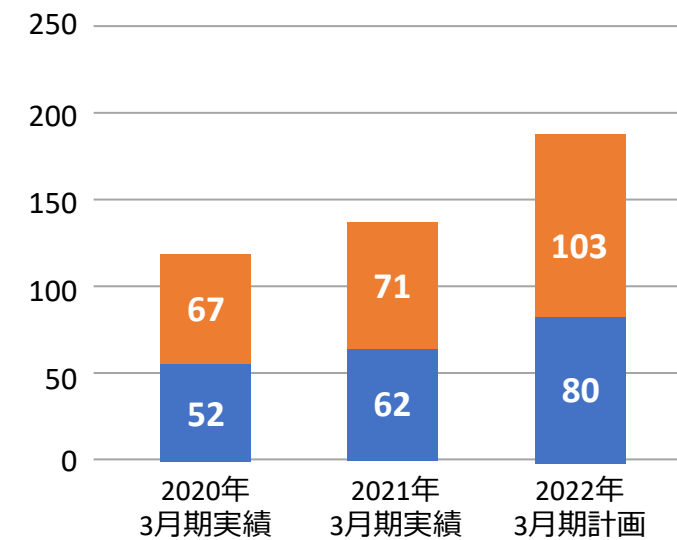
期中取引顧客数実績及び計画（社）

2022年3月期に170社以上



従業員数及びサービスパートナー技術者数実績及び計画（名）

2022年3月期に従業員数80名以上
サービスパートナー技術者数100名以上



Risks

リスク情報

認識する主要なリスク及びリスク対応策：事業環境等に関するリスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
経済市況	顧客となる企業のIT設備投資動向が日本国内外の景気動向等に応じて悪化する場合には、当社グループの事業展開、財務状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	大	ローコードプラットフォーム提供においては長期契約の締結につとめております プロフェッショナルサービス提供においては、パートナーを活用した技術者確保による変動費化につとめております。
競合	同様のソリューションを標榜、提供する競合企業が存在しており、競合他社の営業力・技術力等の向上により競争が激化する場合には、当社グループの事業展開、財務状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／中長期	中	「ローコード開発やAPIインテグレーション」分野におけるサービス提供を通じて、単なるプラットフォーム製品の提供にどまらない当社グループ独自の、差別化されたサービス開発と提供につとめております。
法的規制等	事業者又は個人との間で業務委託契約を締結し、業務を委託する際に「下請代金支払遅延等防止法」(下請法)が適用される場合があり、当社グループは、法令を遵守し事業運営を行っておりますが、運用の不備等により法令義務違反が発生した場合には、当社グループの社会的信用の失墜等により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	小／不明	中	契約内容の確認と運用を通じた法令順守の徹底に努めております。
技術革新	技術革新の急速な進展とそれに伴う市場ニーズの変化に迅速に対応することができず、当社グループの有する技術・ノウハウ等が陳腐化し、顧客の期待する高品質のサービスを提供できなくなる等、競争優位性を失った場合、当社グループの事業及び経営成績等に影響が生じる可能性があります。	中／中長期	中	新規テクノロジーの開発およびその実用化に向けた取り組みを継続的にすすめ、DX事業の核となるローコード技術とアジャイルに特化したサービス提供に取り組んでおります。
新型コロナウイルス感染症	現時点で同感染症による当社グループの事業に与える影響は限定的ですが、今後さらなる感染が拡大し、終息までの期間が長期化した場合、市場の低迷、顧客の業績悪化による債権回収の停滞、従業員への感染等により、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	大	かねてより多様なワークスタイルの推進の観点からリモートワークへの取り組みを進めておりましたが、これをさらに推進することにより従業員の安全・安心の確保のもと、顧客へのサービス提供を滞りなく継続できるようにつとめております。

認識する主要なリスク及びリスク対応策：事業内容等に関するリスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
OutSystemsソフトウェアへの依存	当社グループでは、OutSystemsジャパン株式会社（以下OutSystemsジャパン社）との間で、同社提供ソフトウェア製品OutSystems®に関する販売代理店契約を締結しております。2021年3月期において、当社グループのソフトウェアライセンス売上高の約95%がOutSystems®であり、またプロフェッショナルサービス売上高の約95%がOutSystems®を活用したサービスを提供するものとなっておりますことから、当社グループの成長はOutSystems®の市場拡大に大きく依存しております。競合製品の登場、製品・サービスの陳腐化、技術の進歩への対応の遅れが生じることで競争力の低下によりOutSystems®の市場規模が縮小する場合や、OutSystemsジャパン社の経営戦略あるいは取引条件に変更があるような場合、OutSystemsジャパン社とのパートナー契約の解消事由に抵触し契約解除された場合には、当社グループの事業展開、財務状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中／不明	大	OutSystems®以外の製品といった他社製品及びこれらを活用したプロフェッショナルサービスの販売による新たな事業展開に努めております。
プロフェッショナルサービスの提供に関するリスク	業務アプリケーションの受託開発サービス提供において、提供先顧客との間で一括の請負契約を締結することがあります。請負契約の場合、仕様の大幅な変更や、予期せぬ不具合の発生等により開発工数が増加し、当初予定の納入期日に変更を及ぼし、収益の計上が翌四半期あるいは翌事業年度にずれ込む可能性があります。	中／中長期	中	開発ノウハウの標準化とその適用に際する品質管理体制を整えるとともに、契約形態についても請負契約の低減を推進しております。
システムトラブル	プロフェッショナルサービスの提供に際して構築されるシステムとその提供は、クラウド化の進展によりインターネットを經由して行われることが多く、その通信ネットワークに依存することが増加しております。構築・提供環境については、安全性・信頼性の高いクラウドサービスを採用しておりますが、当該サービスに対するアクセス数の急激な増加に伴う負荷の増加や外部からのサイバー攻撃、自然災害及び事故等の予期しえないトラブルが発生し、大規模なシステム障害が起こる可能性があります。	小／不明	中	クラウドサービスを使用することによりシステム構築のリスクを低減するとともに、障害発生時の切り替えが可能なシステム構成をとるようにしております。

認識する主要なリスク及びリスク対応策：組織体制に関するリスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
人材の確保・育成に関するリスク	技術者人材の市場への供給に努めておりますが、当社グループまたは当社グループのサービスパートナーが必要とする人材を十分に確保、育成できない場合には、顧客のシステム開発需要に対する開発者人材の供給が不足し、サービス提供機会の喪失につながる可能性があります。	中／中長期	中	人材の確保については、人材の登用とその教育制度の充実に努めるとともに、ワークライフバランスを重視し、働き方や価値観の多様化に対応した人事制度の構築や労働環境の整備に取り組んでおります。
サービスパートナーの確保	開発方法論の導入コンサルティングおよび業務アプリケーションの受託開発サービスの拡大に際しては、お客様の業務アプリケーションの開発委託ニーズに対し、適時に応ずるための技術者人材の確保とソフトウェアライセンスの販売体制の強化が必要不可欠となるため、サービスパートナー会社との関係構築を行い、サービスパートナーには、技術者人材の育成を通じた受託開発サービス提供のみならず、当該ソフトウェア製品の再販にも協力を頂いておりますが、今後展開サービスの需要拡大に応ずる適切なサービスパートナーの確保ができなくなる可能性があります。	小／不明	中	現主力サービスパートナーを中心にした、人材確保並びに育成にかかる協業の推進による技術者人材の確保、並びに営業協力・共同提案機会を強化してのソフトウェアライセンス販売強化に取り組んでおります。

認識する主要なリスク及びリスク対応策： その他リスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
知的財産権等	当社グループの事業が他社の知的財産権を侵害したとして、損害賠償請求を受ける可能性や、第三者により当社グループの知的財産権が侵害される可能性があり、いずれの場合も、当社グループの事業および業績等に影響が生じる可能性があります。	中／不明	大	内部管理体制を整備のうえ、社員への教育を充実させ、該当する契約内容の確認と運用を通じた法令順守の徹底に努めております。

* 記載以外のリスクについては、「新規上場申請のための有価証券報告書（Iの部）」の記載をご参照ください。