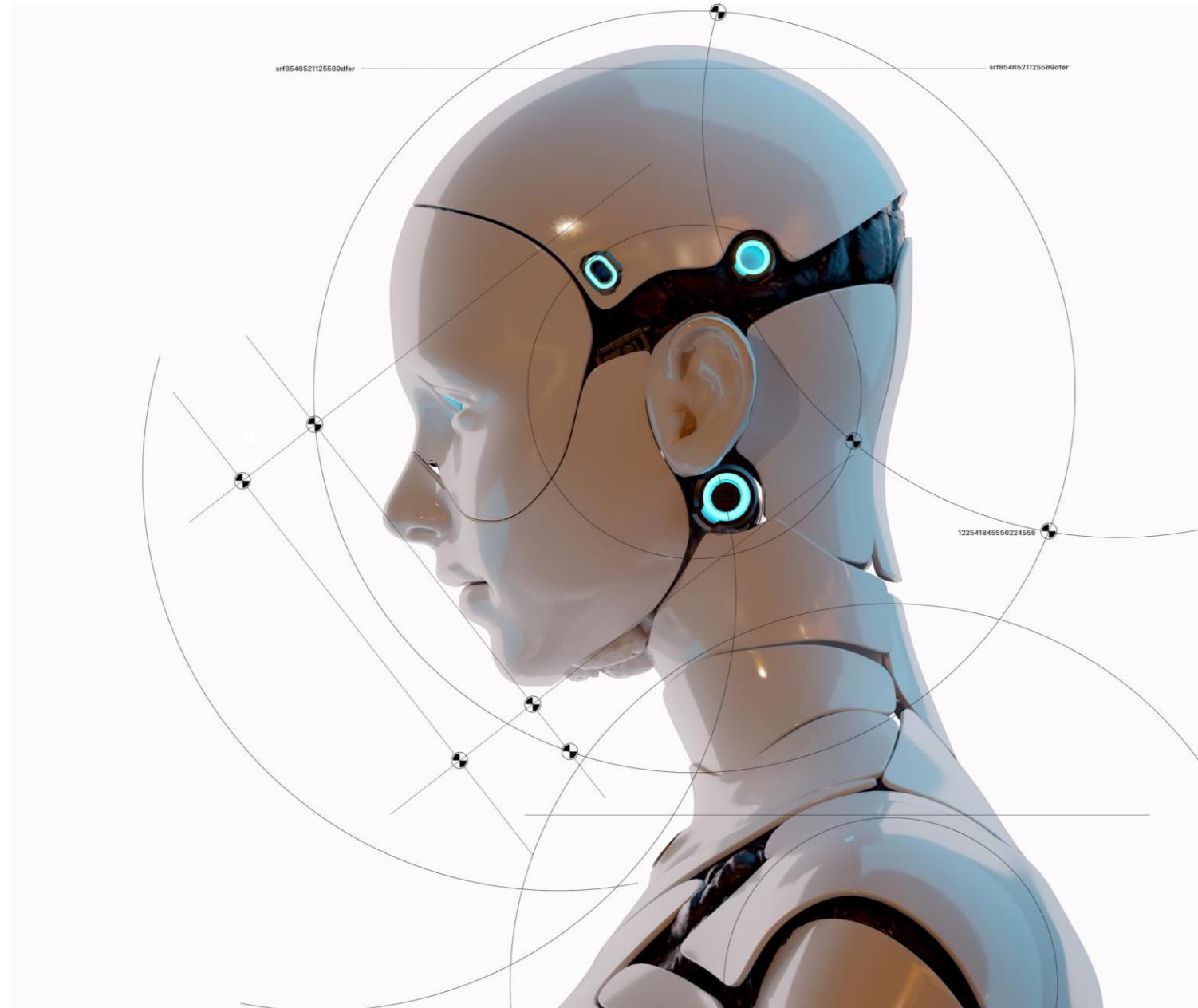


事業計画及び成長可能性に関する事項 2023年3月期

2023年6月28日



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

光り輝く

ブルー

Meme

文化を伝える意伝子

ミーム

会社概要

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



松岡 真功 代表取締役社長

ネット証券、外資系ERPベンダ、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。2010年6月より現職。



所在地

東京：千代田区神田錦町

福岡：福岡市中央区渡辺通

沖縄：那覇市久茂地

オランダ：ロッテルダム（海外駐在員）

熊本：（予定）

マネジメントチームの紹介



辻口 真理子
取締役

大手シンクタンクにてJavaを用いた業務アプリケーションの開発に従事。2010年にBlueMemeに入社し事業立ち上げに従事。プロフェッショナルサービス部長、執行役員コーポレートセールス部長、取締役コーポレートセールス部長を経て、2018年2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。



市川 玲
取締役

外資系ERPベンダ、外資系コンサルティングファームにて、コンサルティングに従事。2010年にBlueMemeに入社し事業立ち上げに従事。コーポレートセールス部長、執行役員プロフェッショナルサービス部長を経て、2020年10月より現職。



宮脇 訓晴
取締役（新任）

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、2023年6月より現職。

現在のBlueMemeグループを数字で見る

売上高成長率

21.5%

※2021年3月期~2023年3月期の平均
※2021年3月期は会計基準の変更を考慮

ローコードサービス
提供数

3,300件以上

※2010年の事業開始来~2023年3月期累計

ライセンス導入数

160社以上

※2010年の事業開始来~2023年3月期累計
※当社グループ取扱製品の合計

ローコード技術者数

75名

増加率27.7%

※当社グループ従業員のみ
※増加率は2021年3月期~2023年3月期の平均

営業利益率

13.7%

※2021年3月期~2023年3月期の平均
※2021年3月期は会計基準の変更を考慮

顧客における大企業割合

73.2%

※2023年3月期の取引実績による
※業種に関わらず、従業員300名以上を有する企業を大企業と定義し、各企業の取得可能な最新情報をもとに集計

ローコード教育サービス
受講者数

5,400名以上

※2010年の事業開始来~2023年3月期累計

女性従業員割合

33.6%

女性管理職割合

41.7%

※2023年3月期終了時
※管理職は部長職以上

2022年4月から2023年3月にかけての主な取り組み

2022年4月に発表した三井情報との資本業務提携を機に、さらなる事業拡大を目指し「新たな顧客領域への営業推進」「人材採用・育成の強化」「研究開発投資の拡大」に注力した。

三井情報とローコード事業で資本業務提携

京都大学と量子コンピューターによるゲノム解析の共同研究を開始

三井情報とデジタルレイバーサービスに関する新事業に着手



ローコードを活用した
地域DX人材育成に着手

大規模かつ複雑なシステム開発向けに
シンセティックデータの自動生成基盤を
提供する米GenRocket社と業務提携

日本企業向けノーコード基盤を米Creatio社と共同開発に着手

特定業界向けにDXを加速させる
AGILE-SaaS構築サービスを提供開始

事業コンセプト

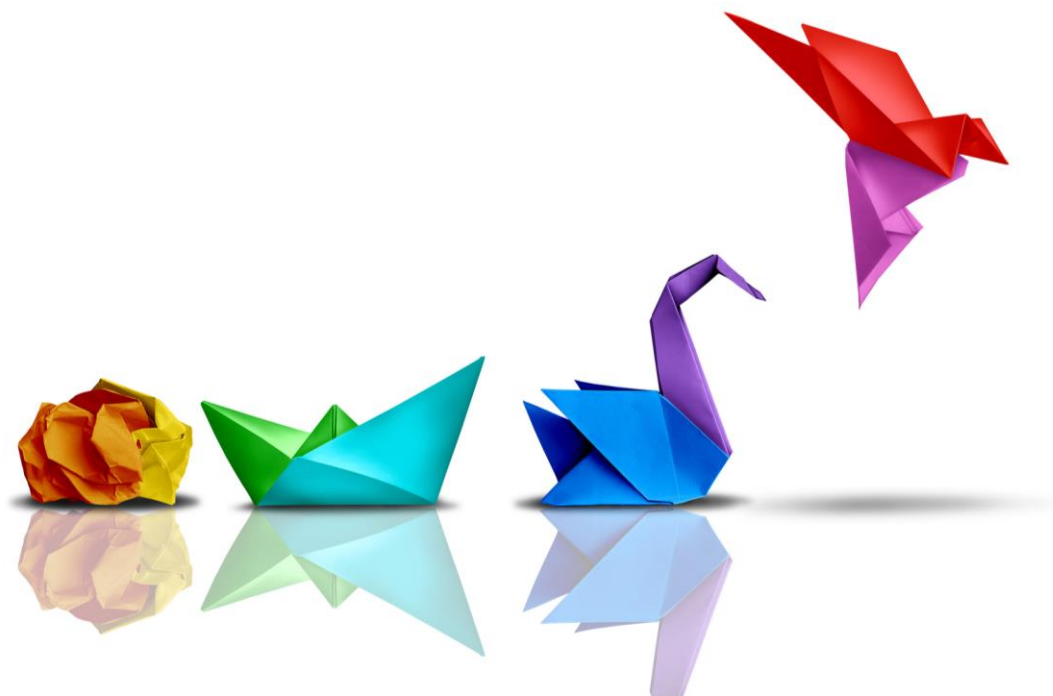
BlueMemeグループが目指すものは？



BlueMemeグループのミッション

最新技術を活用した企業競争力の向上

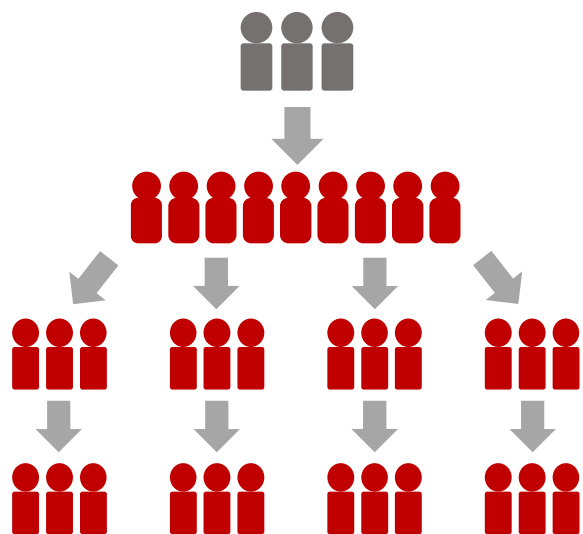
「次世代型のシステム開発によるビジネス変革」で日本企業の国際的競争力を確保する



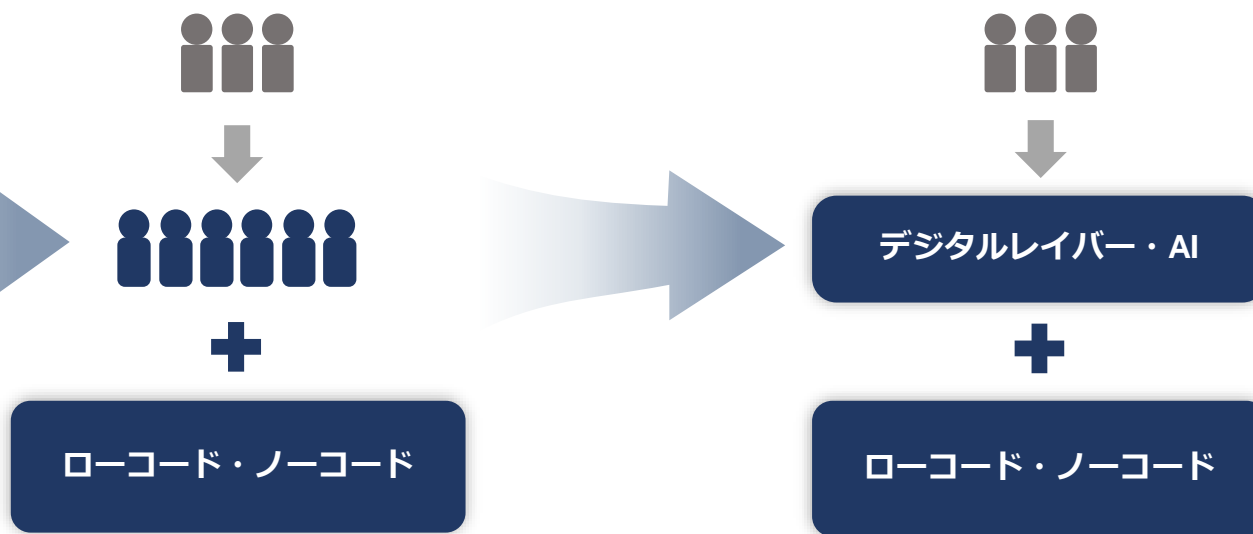
ローコード・ノーコード・AIを活用して**必要なエンジニアをゼロ**に

当社グループは、これまでの大人数のエンジニアが必要な労働集約型のシステム開発から、ローコード・ノーコード及びAIを活用することで「**高度なエンジニアを必要としないシステム開発**」を実現する。

従来型の 労働集約型のシステム開発



ローコード・ノーコード・AIを活用して
高度なエンジニアを必要としないシステム開発を実現し
システムインテグレーターに依存しない「内製化」を促進

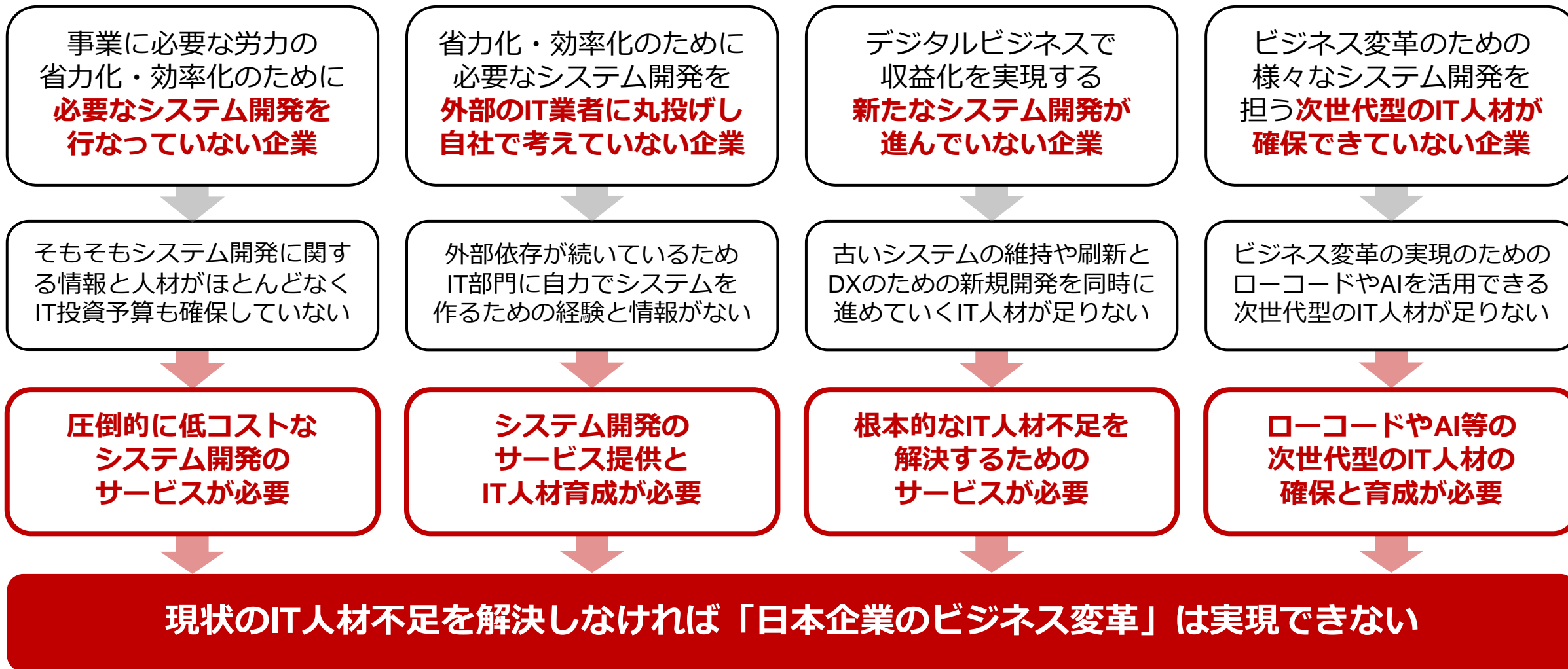


ビジネスモデル

DXを妨げる日本企業の4つの課題とは？



日本企業が抱えるDXを妨げる4つの課題

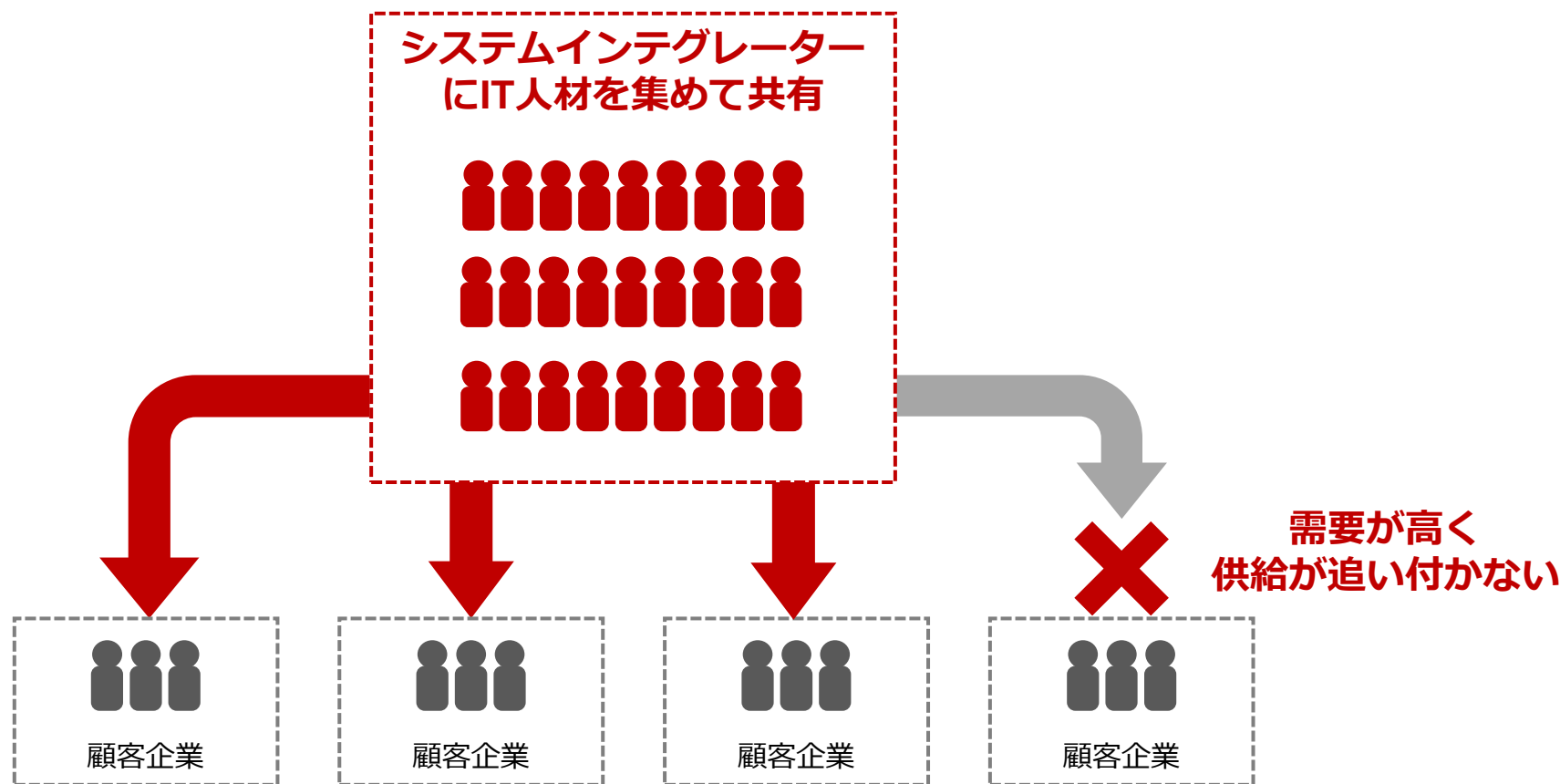


従来型のシステム開発における
IT人材不足の根本的な原因は？



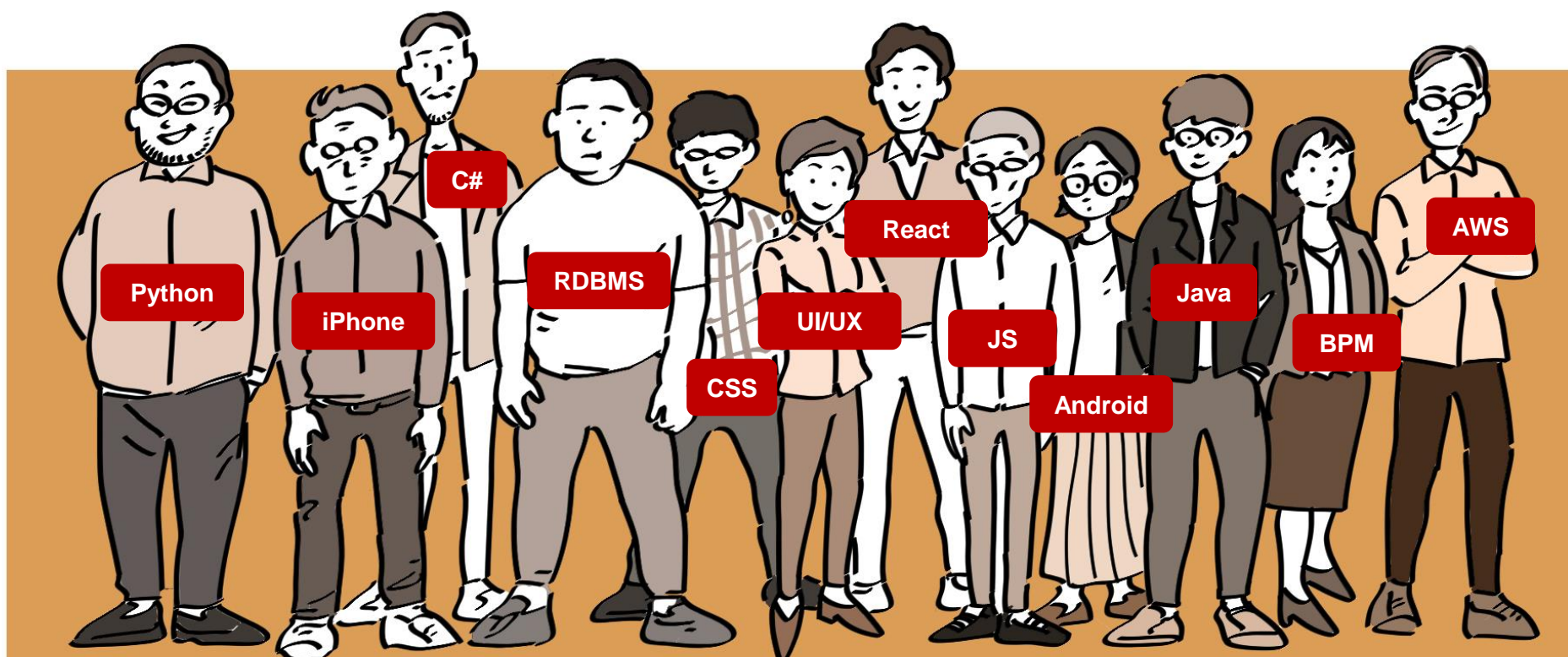
DX推進でシステムインテグレーターのIT人材不足が慢性化

日本企業の多くはIT人材を自社で抱えず、システムインテグレーターのIT人材を共有することで、効率よくシステム開発を行ってきたが、DX推進によって常にIT人材が必要となり「**慢性的なIT人材不足**」が発生している。



新技術の発展により「IT人材不足」はさらに深刻化

企業は複雑化・高度化するシステム開発の要件を満たすために、それに応じたスキルを保有した技術者を確保する必要があり、技術の進化と共に「**システム開発に必要な技術者の数**」がさらに増加している。



BlueMemeグループが考える IT人材不足の解決方法は？



人材不足を解決するためのBlueMemeのアプローチ

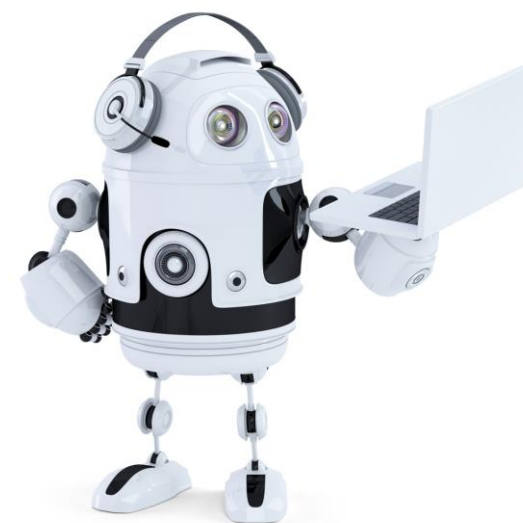
1人で実施できる作業量を数倍に

最新技術を活用し続けるために
エンジニアを「ローコードで多能工化」する



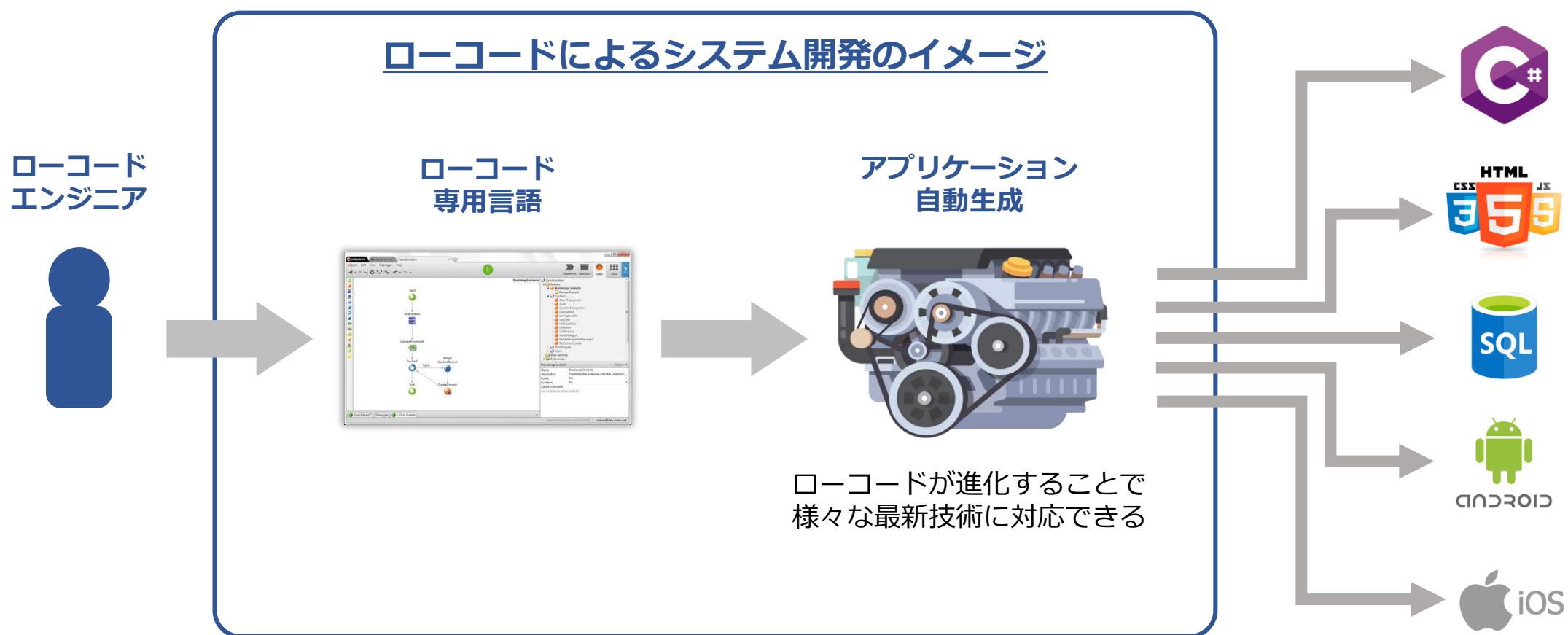
エンジニアの作業をロボットに

システム利用者がシステム開発を行うために
エンジニアを「デジタルレイバーで仮想化」する



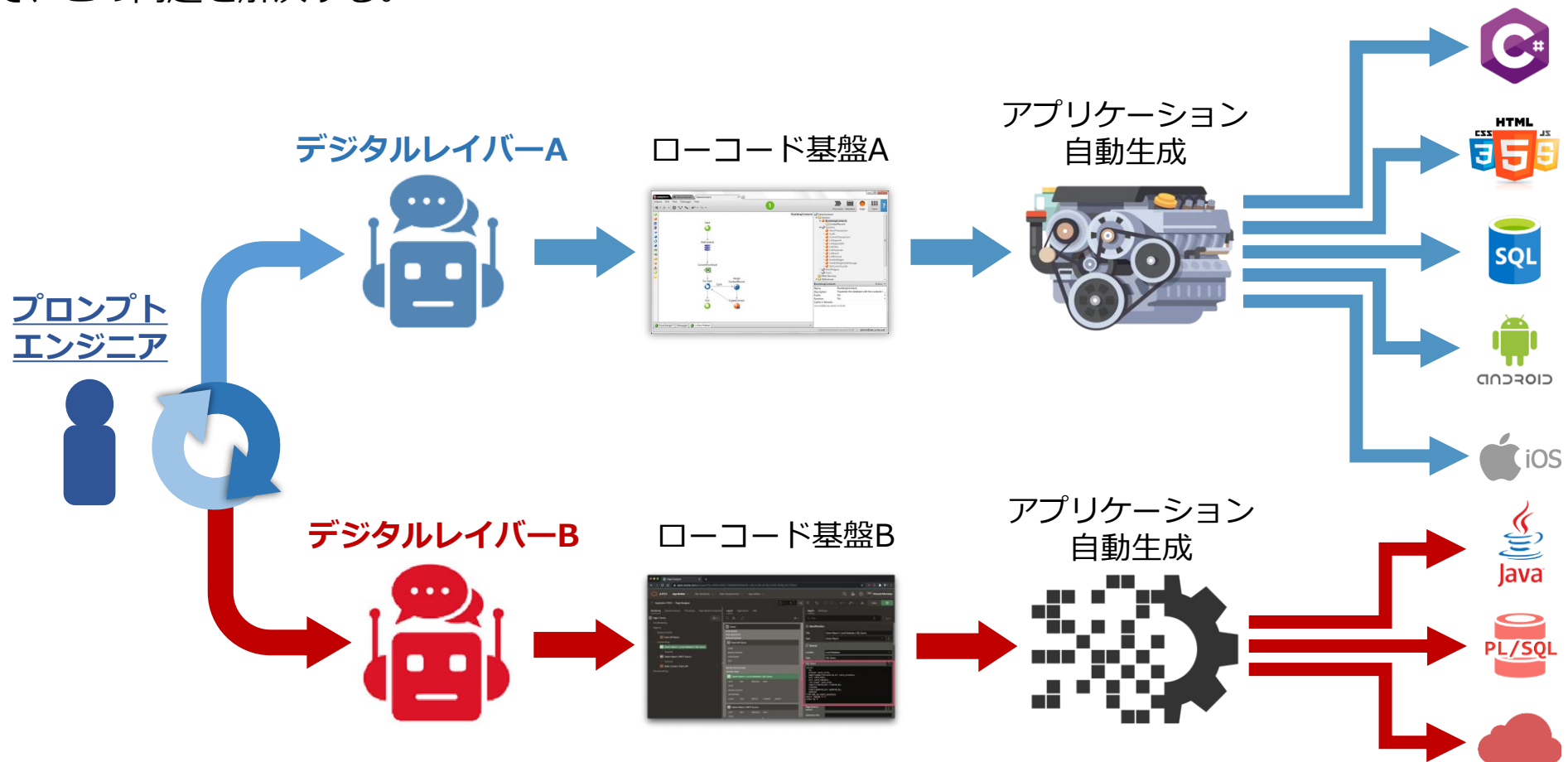
ローコードは工数削減だけでなく「技術者の多能工化」を実現

ローコードとは、これまでのプログラミング言語を高度に抽象化し、「**少ないコード**」でアプリケーションを生成する仕組みであり、ローコード専用の言語を学習することで、少人数で迅速に開発することができる。



デジタルレイバーマルチローコード時代の「新たなIT人材不足」を解消

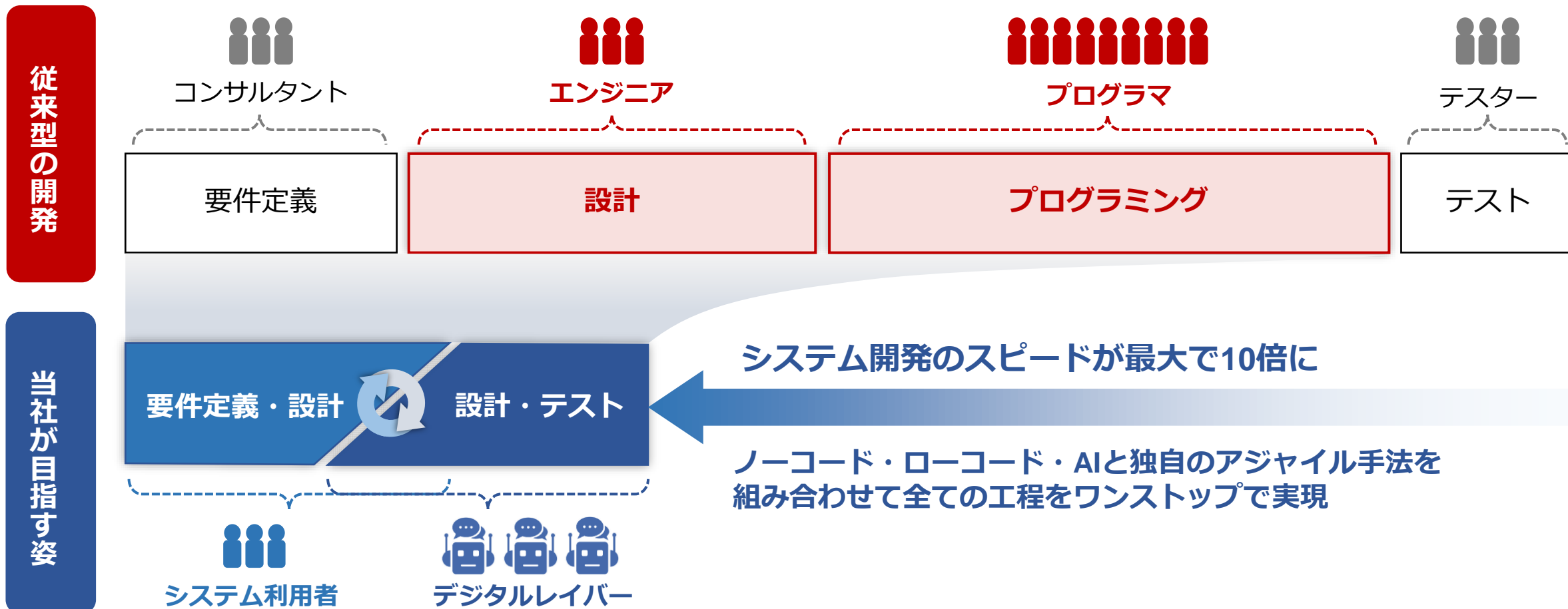
今後、ローコードの活用が進むにつれて、**企業は複数のローコードを同時に使用**しなければならず、ローコードの進化に伴い「**新たな人材不足**」が発生する可能性が高い。当社グループでは、複数のローコードを操ることができるデジタルレイバーを活用することで、この問題を解決する。



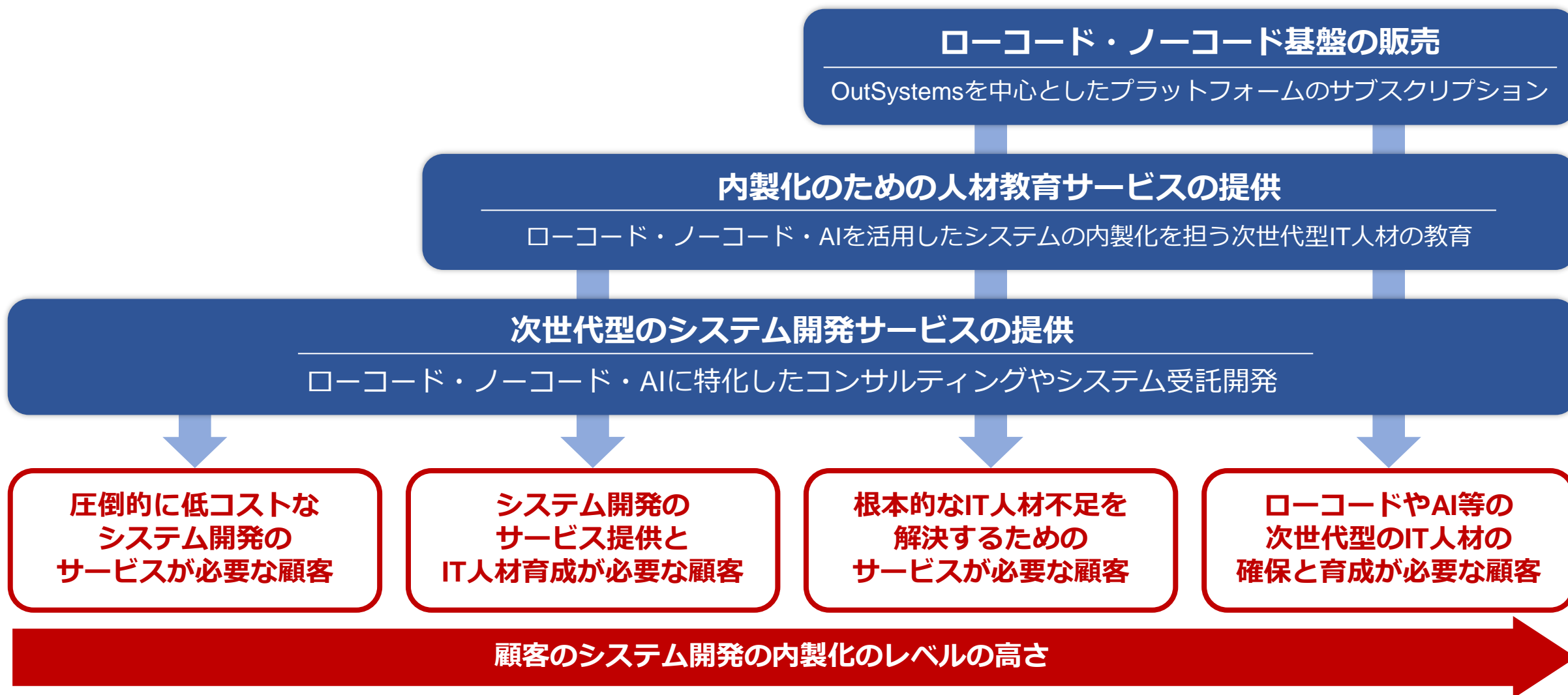
BlueMemeグループの事業は何？



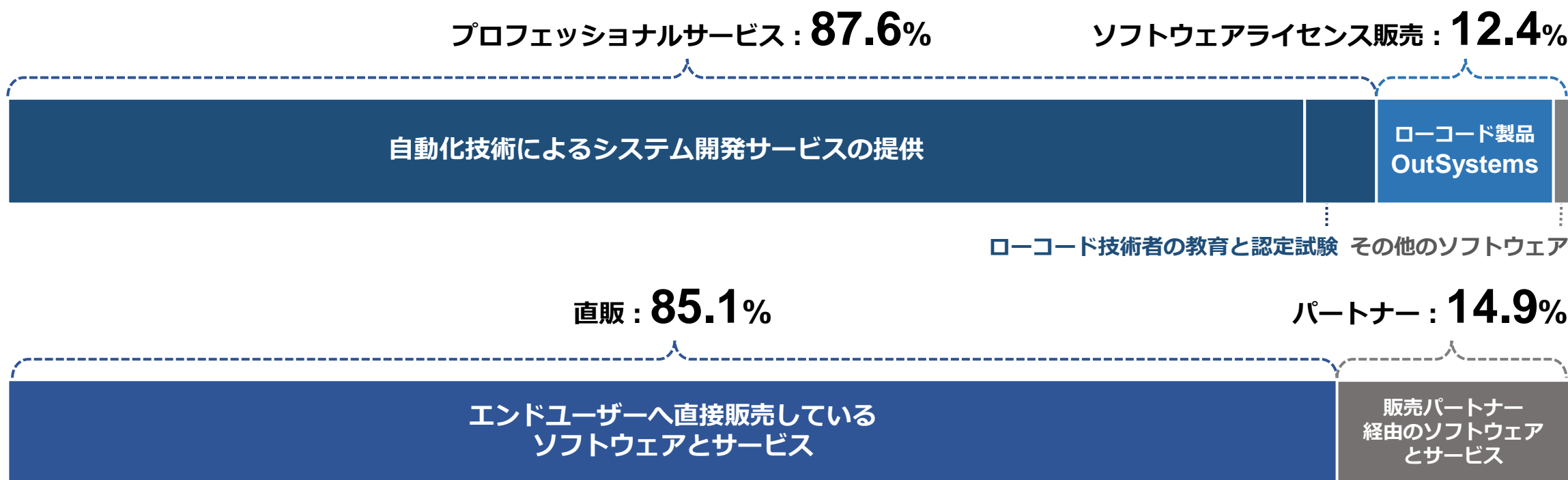
「エンジニアを必要としないシステム開発」で内製化を実現するDX事業



BlueMemeが顧客の内製化レベルに合わせて提供する3つのサービス



提供しているサービスとソフトウェアの売上構成比



※2023年3月期通期終了時点

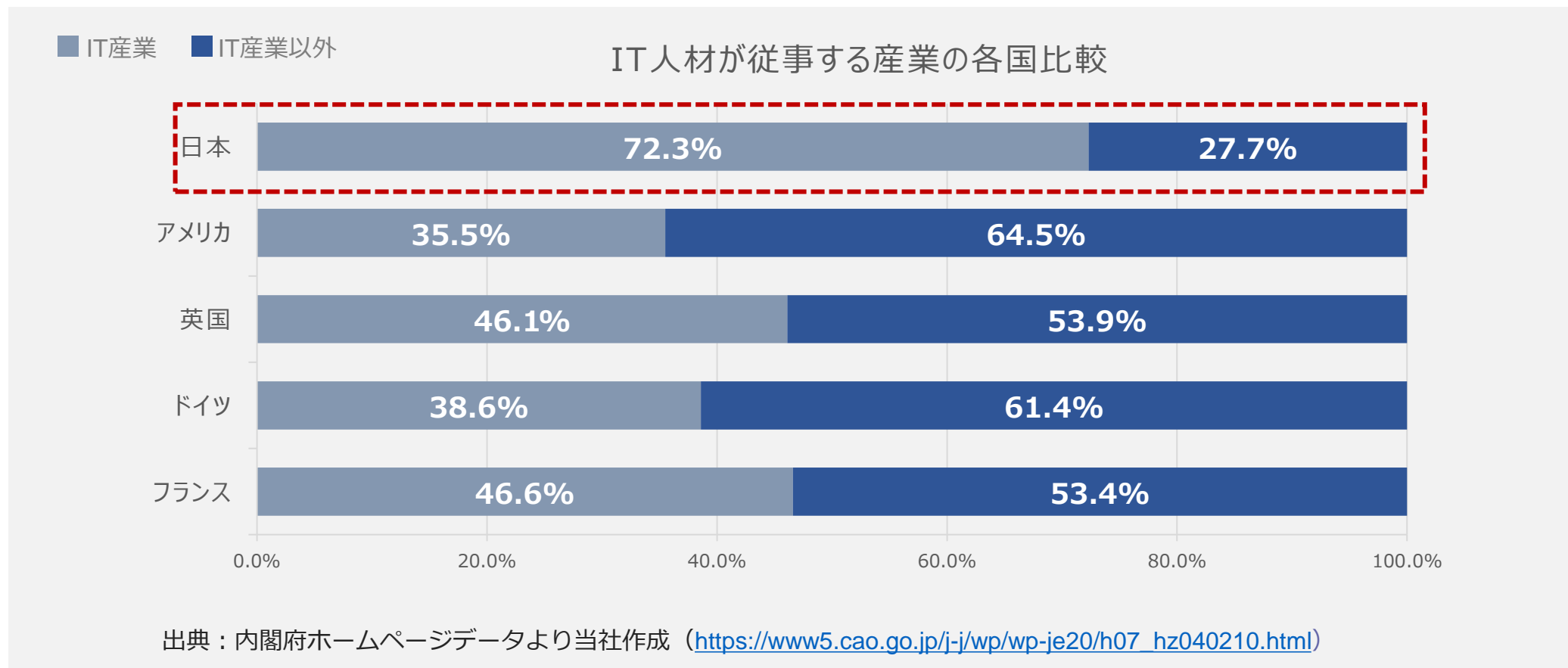
市場環境

日本国内のシステム開発における
内製化の需要は高いの？



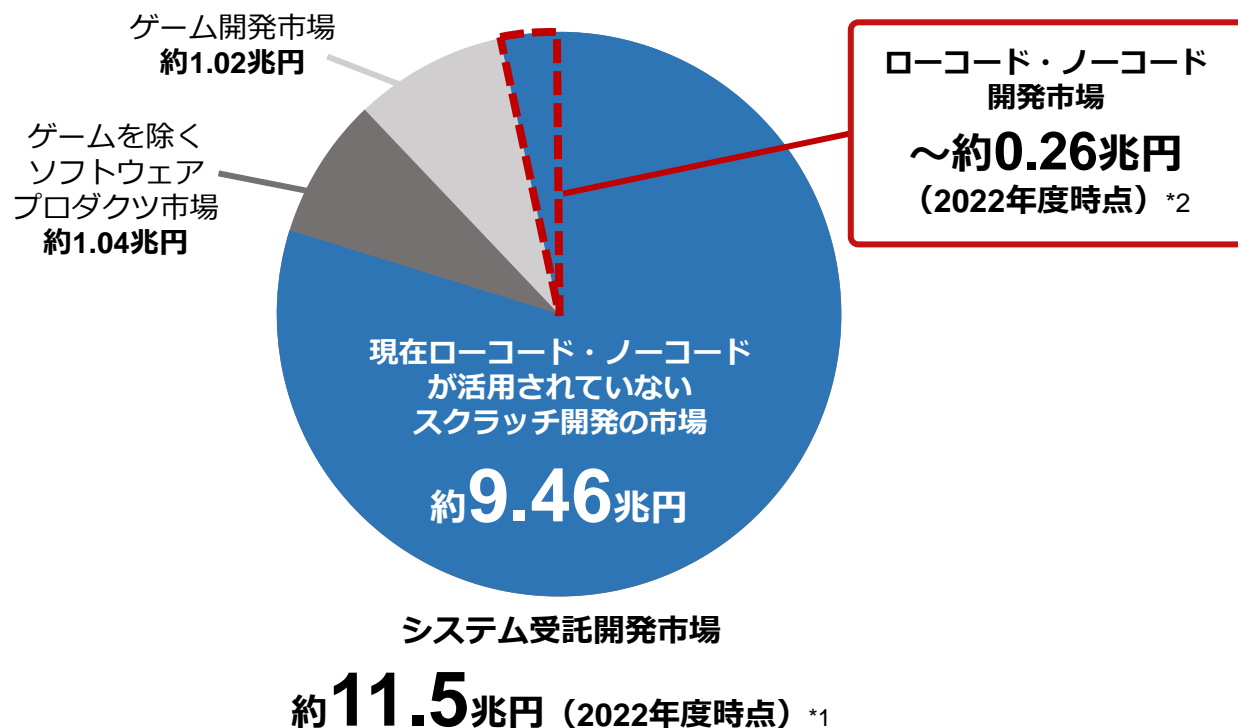
世界各国と比較して圧倒的に低い日本のシステム開発の「内製化率」

世界各国と比較して、日本においては事業会社に従事するIT人材が圧倒的に少なく、システム開発を自社のIT部門で行う「内製化率」が圧倒的に低く、システムインテグレーターのIT人材を取り合う状況が起きている。



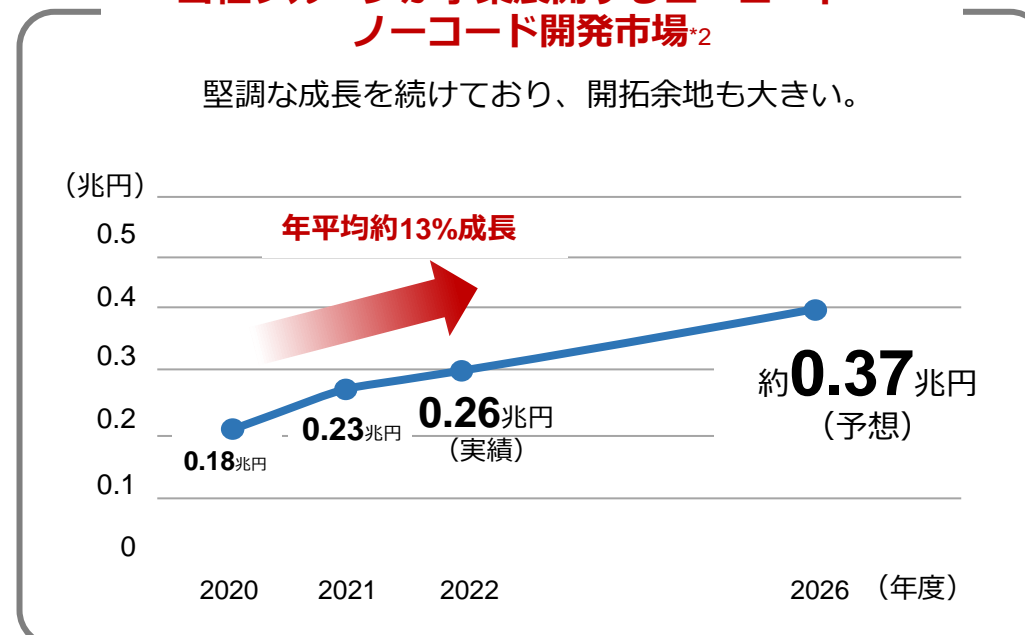
内製化需要に応えるローコード・ノーコード開発市場伸長可能性の大きさ

DX推進基調は継続し、企業システム受託開発市場は引き続き拡大しております。当社グループでは従来主力としてきたローコードに加え、ノーコードにも事業領域を拡大しております。双方を加えた市場が2020～2022年度において年平均約13%の堅調な成長を見せる中、当社グループはこれを上回る売上高成長率（年平均約21%、会計基準を考慮）を実現しております。またスクラッチ開発市場に対する開拓の余地も大きく、引き続き当社の事業成長ポテンシャルは高いと考えております。



当社グループが事業展開するローコード・ノーコード開発市場*2

堅調な成長を続けており、開拓余地も大きい。



出典:

*1 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査（2023年5月分確報・情報サービス業）より当社作成

*2 デロイトトーマツミック経済研究所：2023年5月31日発表『内製化とモダナイゼーションを実現するローコード・ノーコードプラットフォームソリューション市場動向 2023年度版』より当社作成。

競争力の源泉

BlueMemeグループの市場でのポジションは？



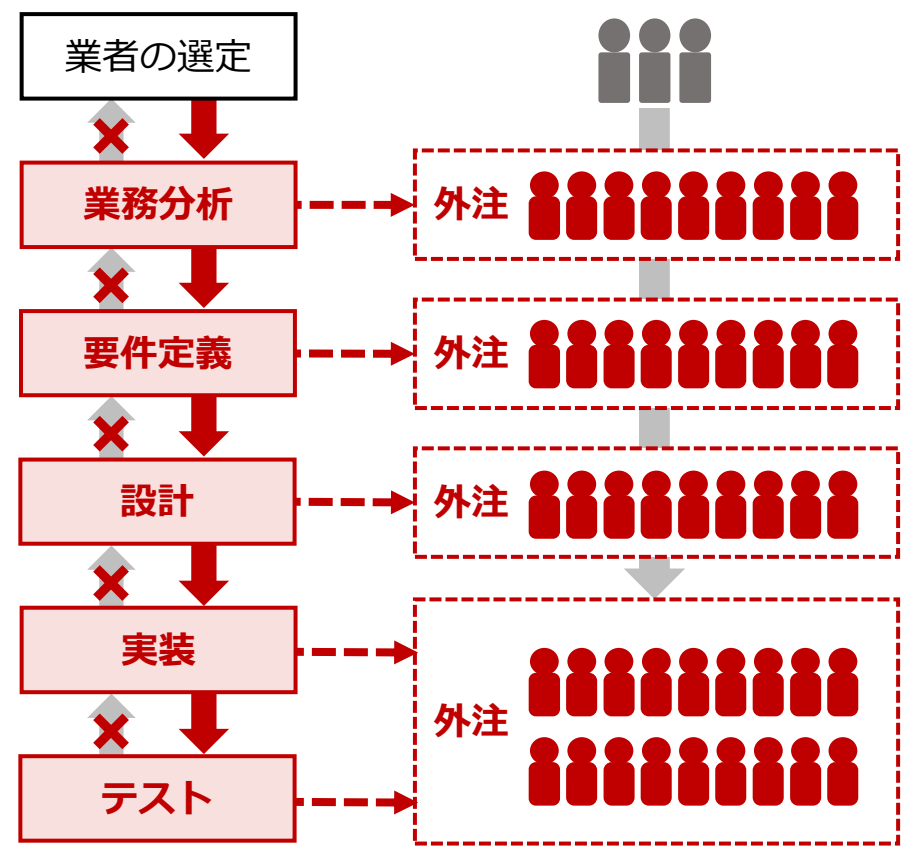
ローコード・AIの活用に特化したシステム開発の最適化

システム開発における「開発期間の短縮」「開発工数の削減」「無駄なIT投資の抑制」を実現するために、**ローコード・AIに特化したシステム開発に特化した独自の метод論「AGILE-DX」を開発**している。

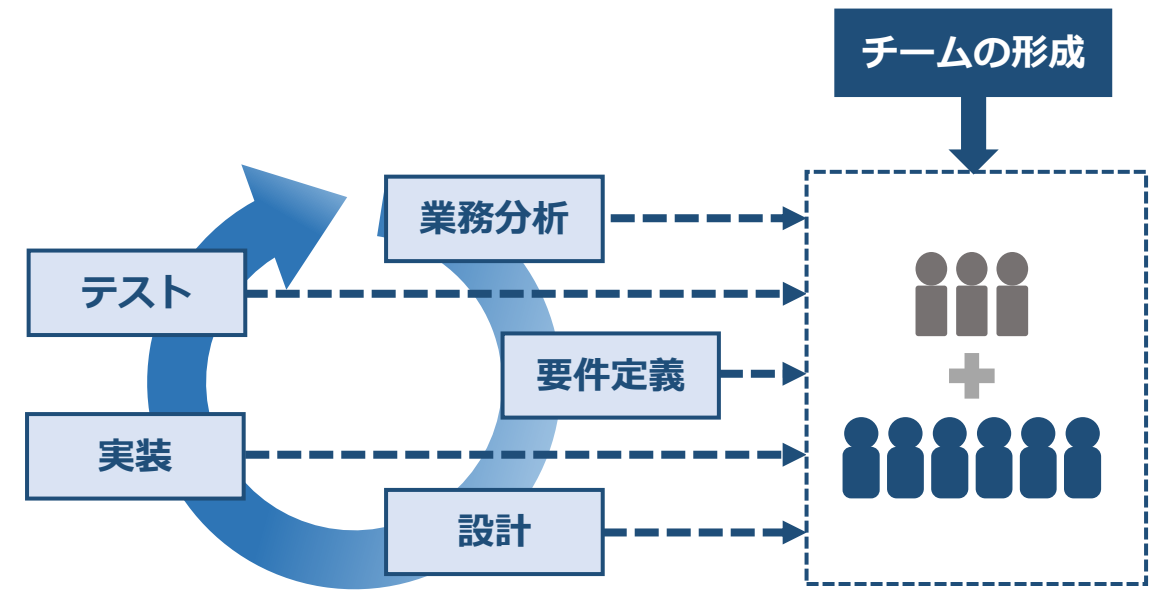


独自の方法論で全ての開発工程をワンチームで実施可能

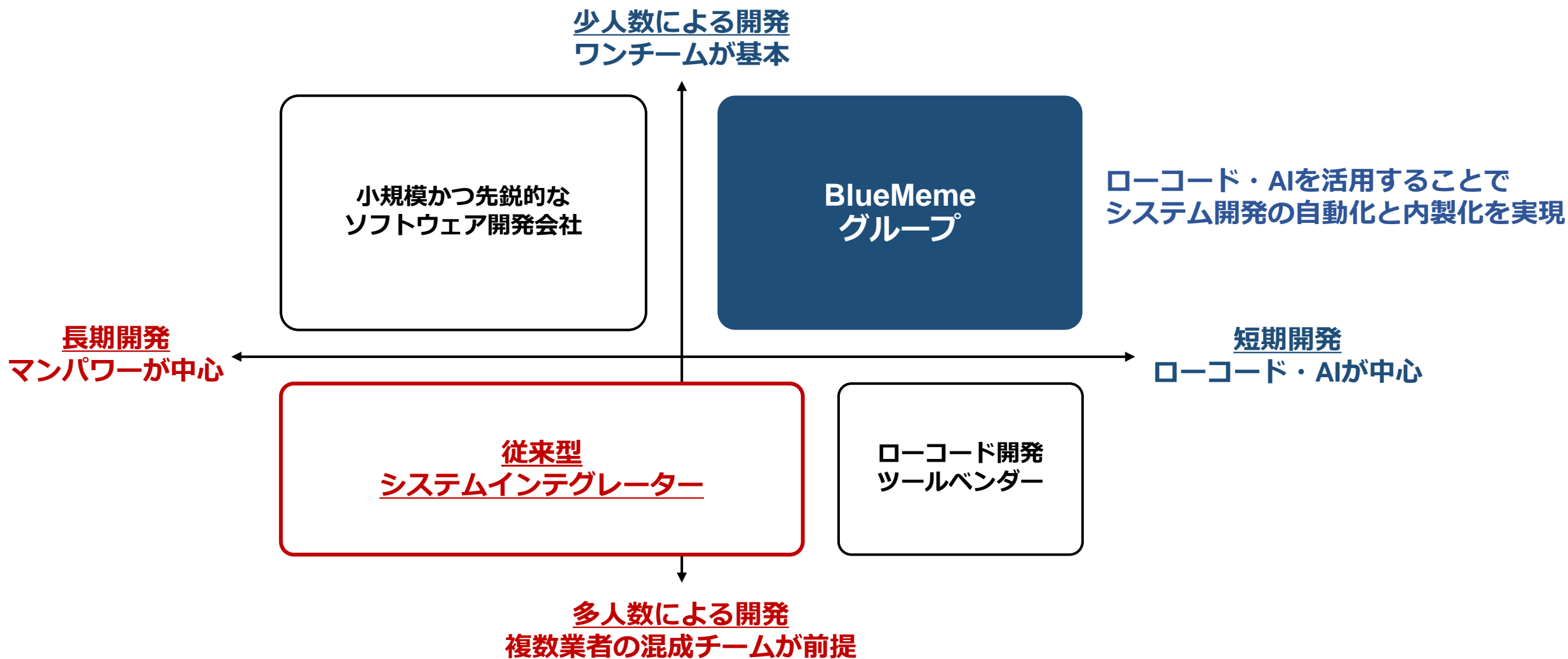
**従来型のシステム開発の場合
異なる業者の複数チームによる開発**



**当社グループの場合
お客様と共に少人数のワンチームでの開発**



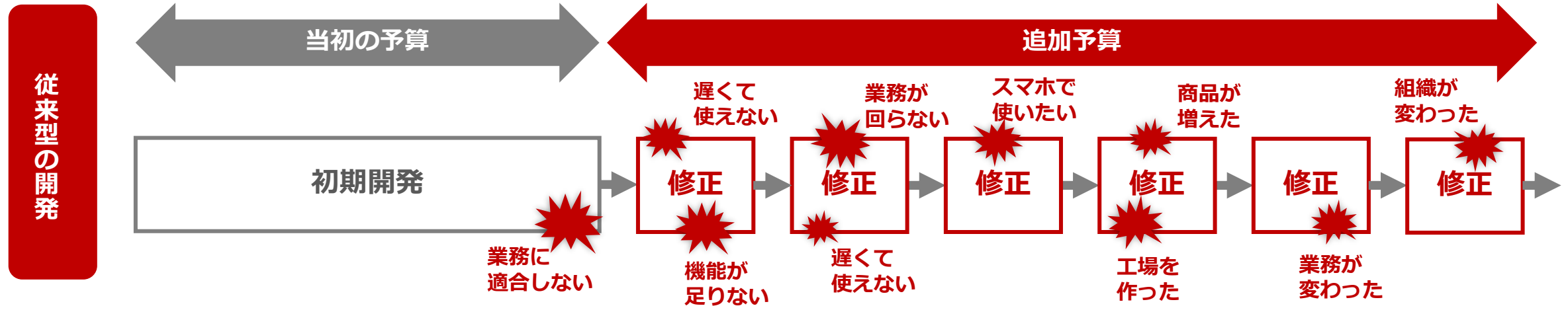
BlueMemeグループの市場のユニークなポジション



BlueMemeグループが少人数かつ短期間で
システム開発ができる理由は？



開発後に「修正」することを前提とした独自の最適化アプローチ

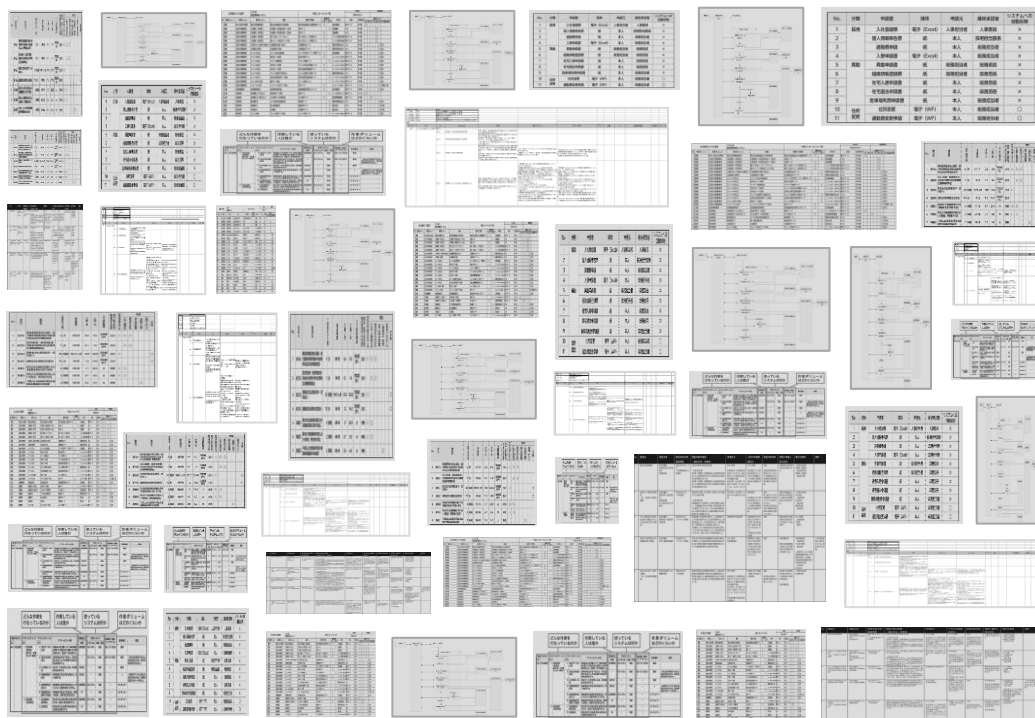


**「何度も修正が発生することを前提」に
開発期間を大幅に削減する手法を開発することで
これまでのシステム開発の問題を解決する**

独自の方法論で「必要な設計書」を徹底的に削減

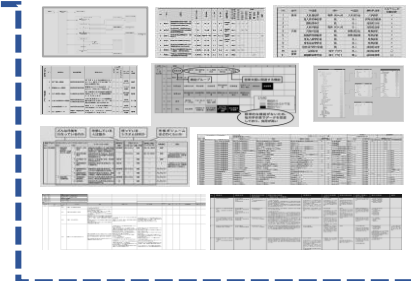
大手システム開発会社の設計書

約70種類の設計書



当社グループの設計書

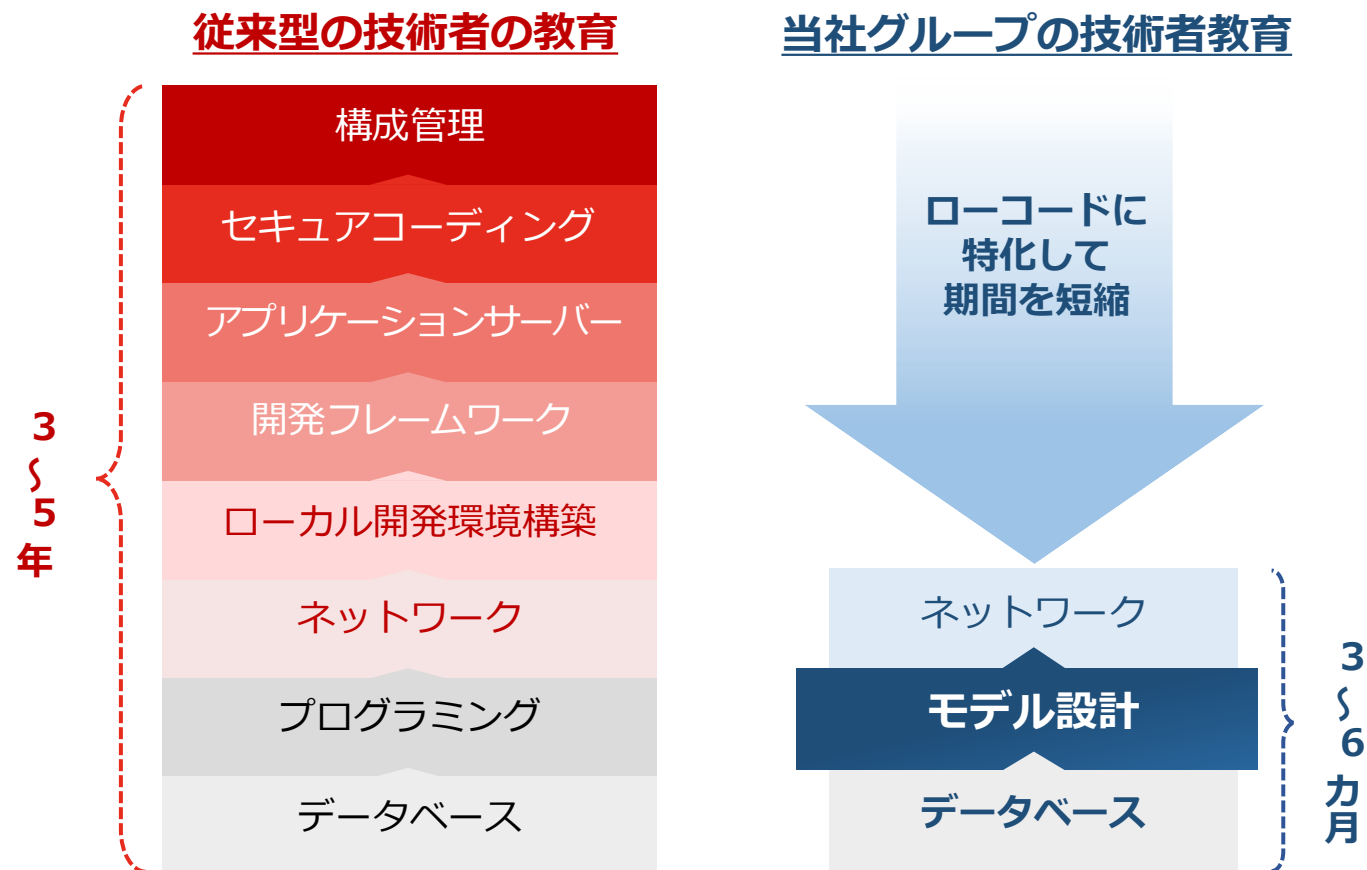
約10種類に集約



自動化にフォーカスした独自方法論で
工数を大幅に削減

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カ月に短縮することで、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ている。



BlueMemeグループが得意な業種業界はあるの？



様々な業務システムの豊富な開発ノウハウで様々な領域の開発に対応可能

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経験を多く保有している。

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

広域連携による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

官公庁・地方自治体

地方自治体基幹業務システム

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

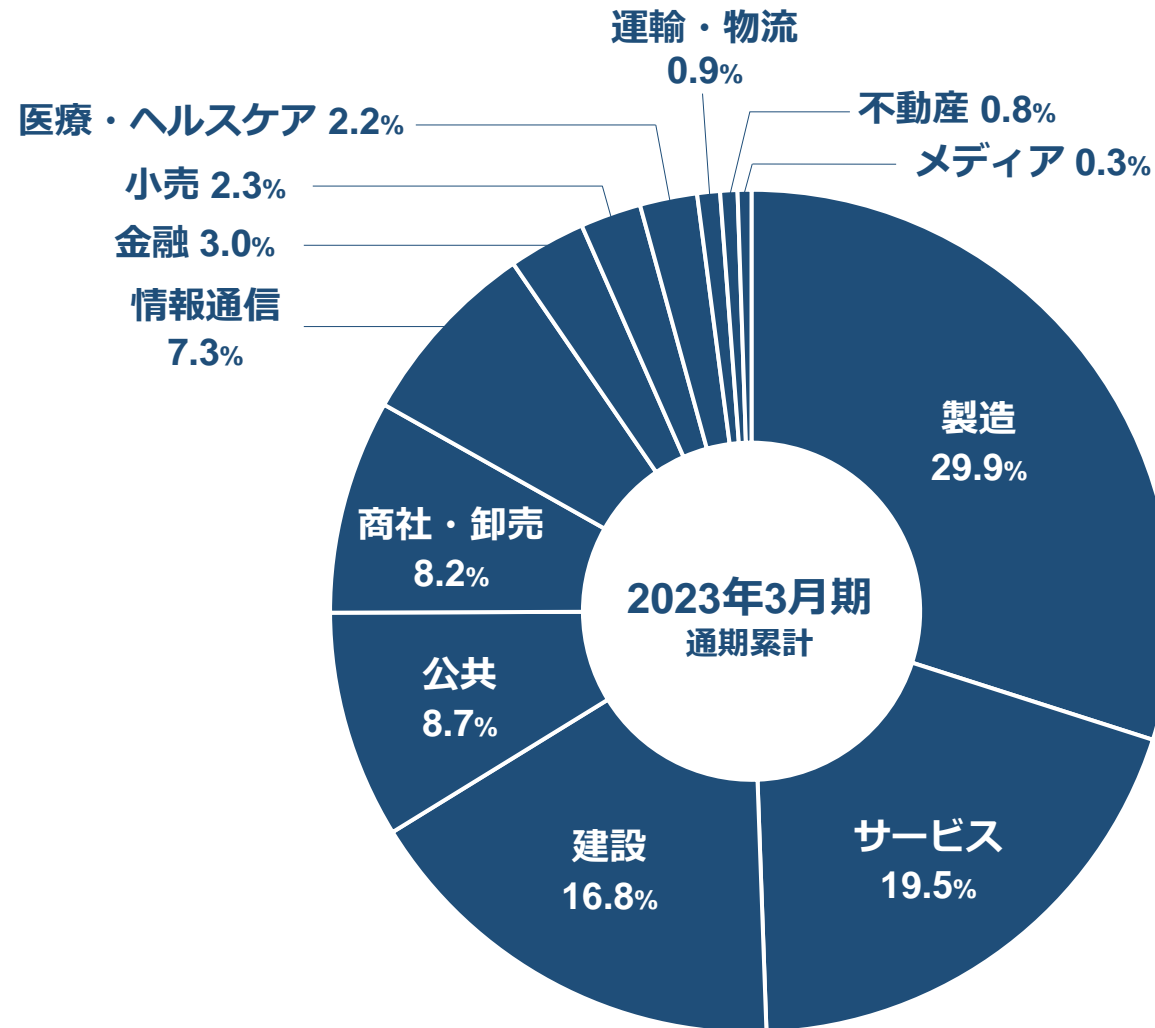
情報・広告業

売上管理システム

農林・水産業

販売管理システム

業界別の取引比率



事業計画

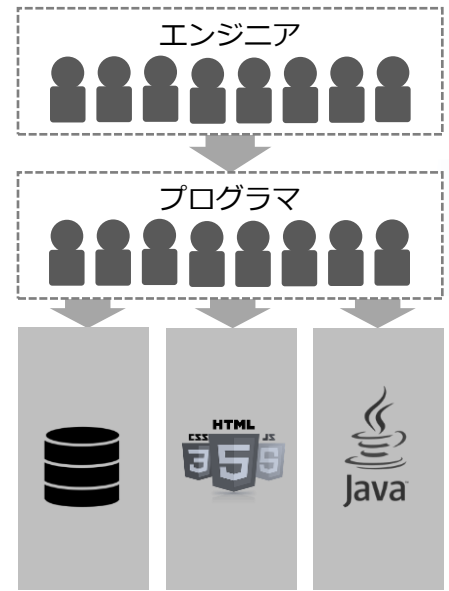
BlueMemeグループが考える システム開発の未来と成長のステージは？



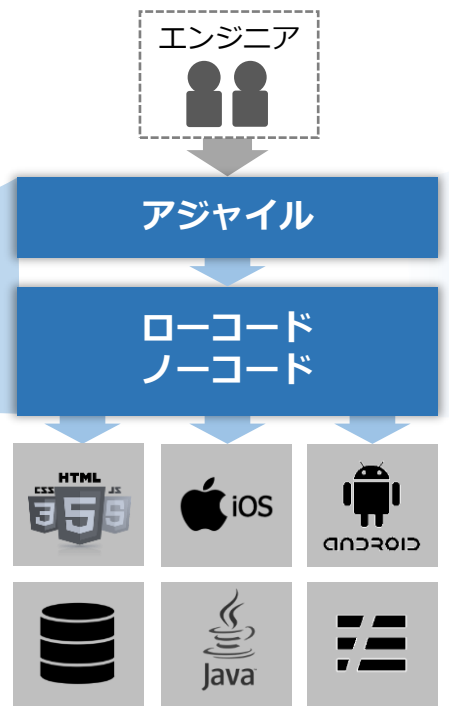
業務システムの開発は「エンジニアがゼロ」の時代に加速

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

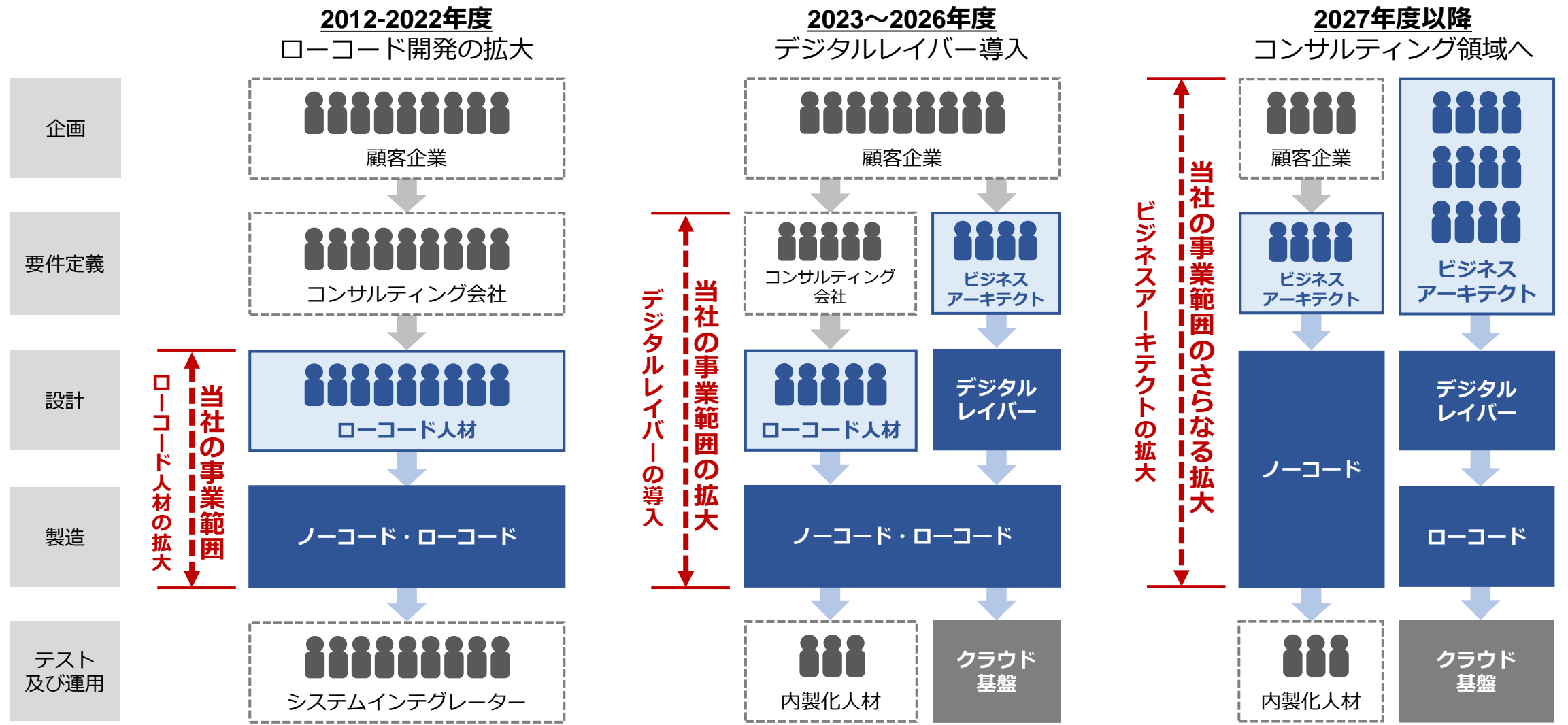
Web化・オープン化
オープンソースによる開発



クラウド化・マルチデバイス化
ローコードによる開発



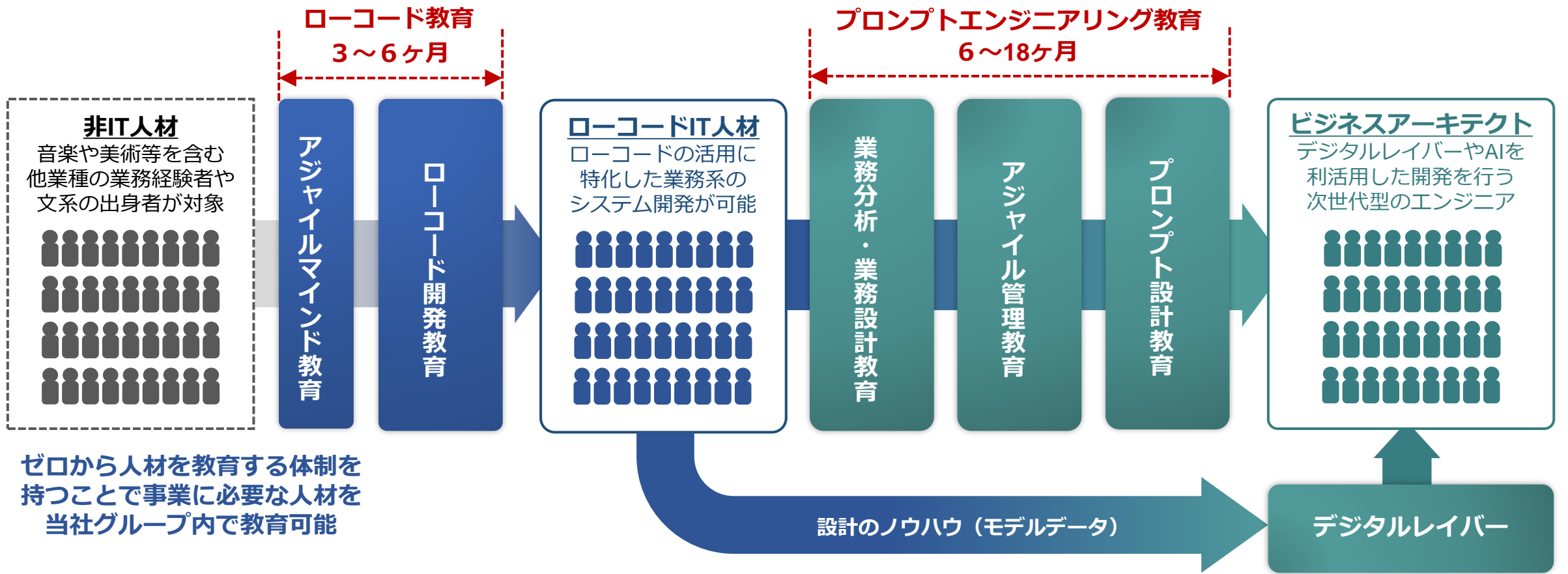
システム開発から顧客企業の事業戦略に貢献するコンサルティング領域へ拡大



BlueMemeグループの人材戦略とは？



成長ビジョンのコアとなる人材戦略

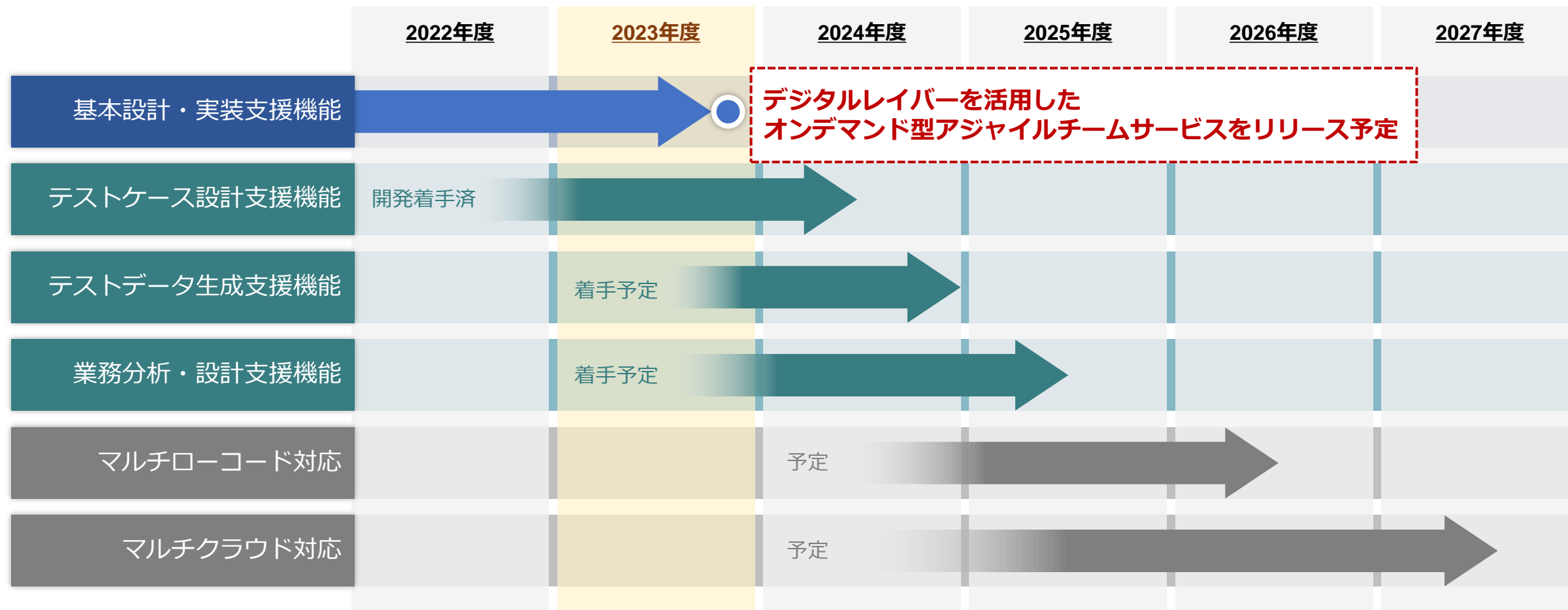


デジタルレイバーを含めた
研究開発の状況はどうなっている？



デジタルレイバーの共同研究開発の状況

2023年度の後期を目処に「デジタルレイバーを活用したアジャイルチームサービス」をリリース予定。



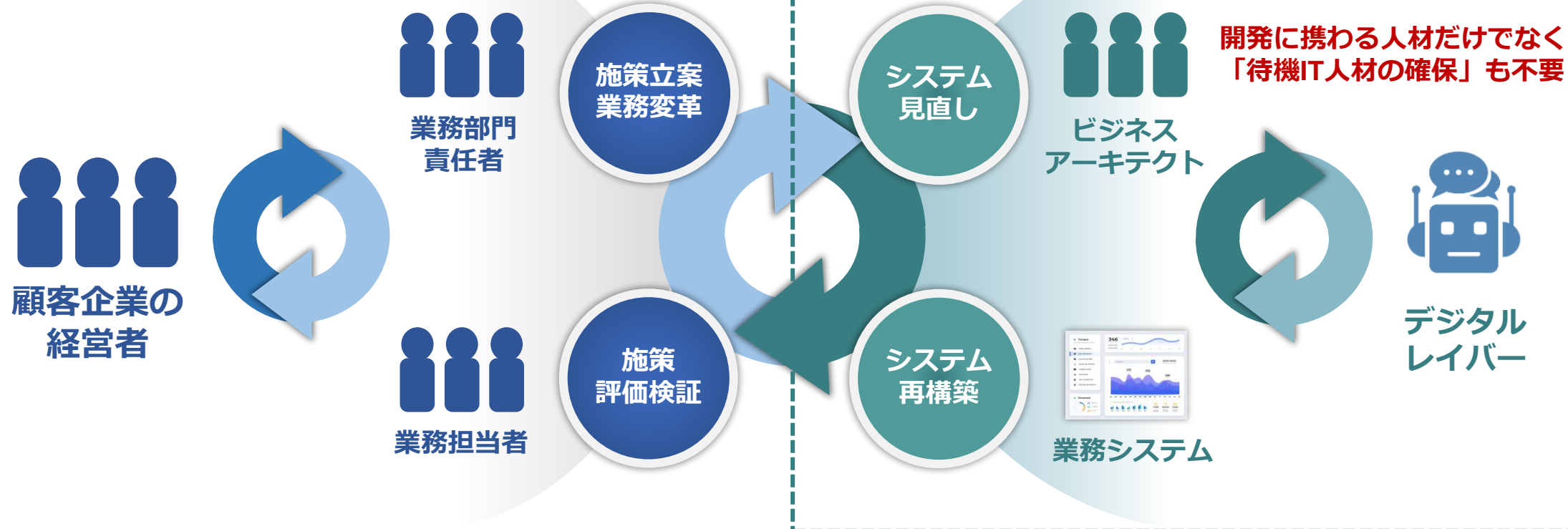
ビジネスアーキテクトとデジタルレイバーで
どのようなサービスを提供するの？



待機IT人材が不要になる「オンデマンド型アジャイルチームサービス」

これまで人の手で開発してきたシステム開発を、デジタルレイバーの導入により「**顧客企業はいつでも必要な分だけシステム構築ができる環境を実現**」することが可能となる。

顧客企業は開発工数を削減できるため「**ビジネス変革**」を実現する事業戦略に注力することが可能

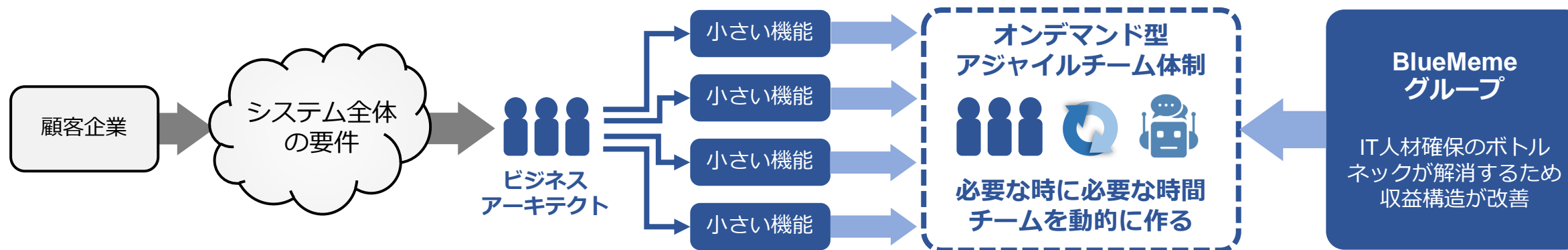


デジタルレイバーが実現する「新たなシステム受託開発」のイメージ

従来型のシステム開発では「技術者」を増やせば事業拡大は可能だが、IT人材確保がボトルネックになってしまう



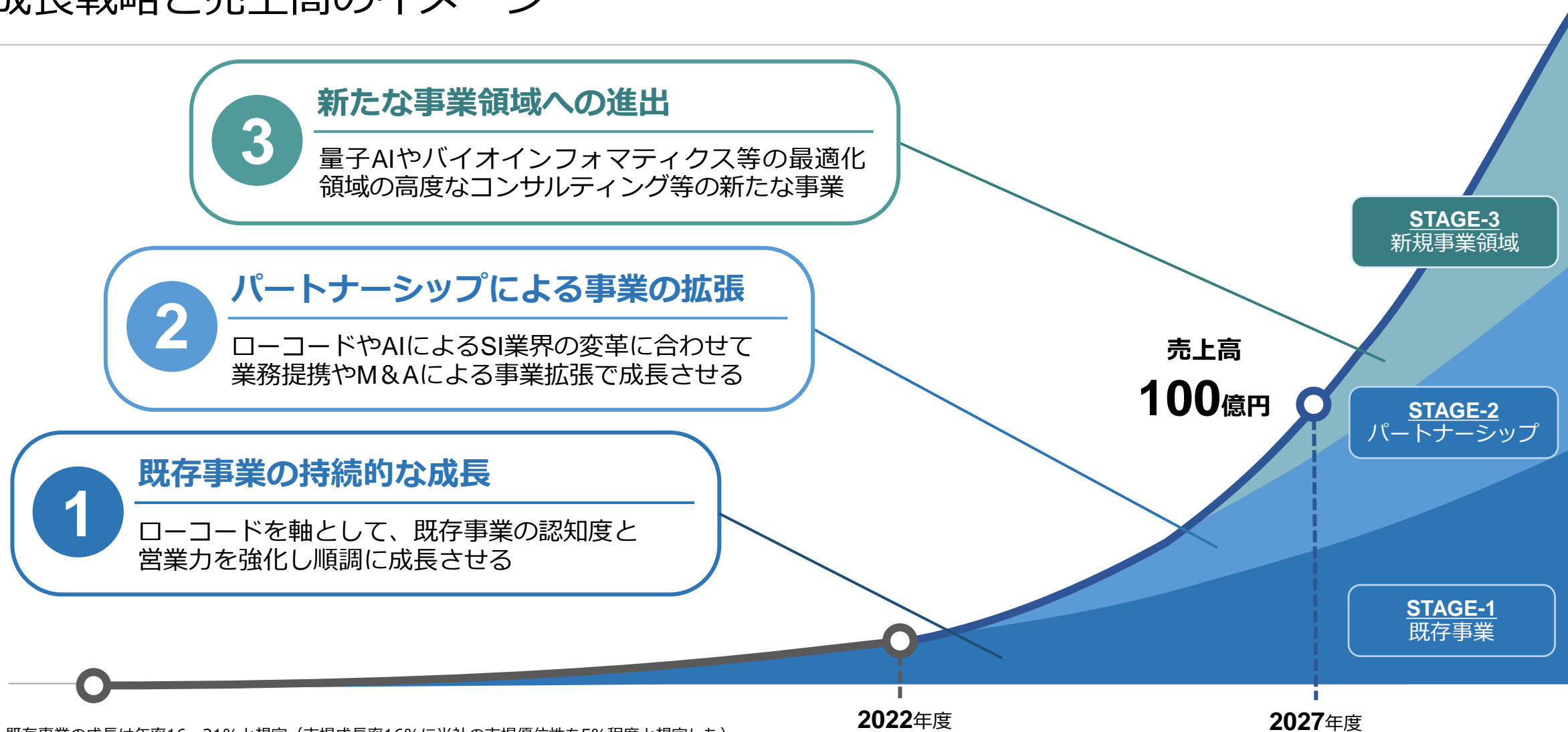
デジタルレイバーを活用した「新たなシステム受託開発」はIT人材の過剰な確保が不要になる



事業計画の各ステージに対する
成長ドライバーと売上高のイメージは？



成長戦略と売上高のイメージ



* 既存事業の成長は年率16~21%と想定（市場成長率16%に当社の市場優位性を5%程度と想定した）

* 2028年3月期における既存事業（STAGE-1）の売上と施策による上乗せ分（STAGE-2・STAGE-3）の比率は、5：5から6：4程度と推測

2024年3月期 経営指標



- 「売上高」及び「期中取引顧客数」：前述の成長戦略の「STAGE-2 パートナーシップ」及び「STAGE-3 新規事業領域」実現に向け、現STAGE1におけるローコード・ノーコードによるシステム開発環境の拡大がSTAGE-2におけるデジタルレイバーサービス提供時収益基盤の構築とその拡大に直結すると考えることから、本指標を重視している。
- 「従業員数」及び「従業員技術者数」：STAGE-1におけるローコード人材のみならず、STAGE-2及びSTAGE-3にて必要となるビジネスアーキテクトの育成を将来の事業拡大における核と位置付けることから、本指標を重視している。
- 「パートナー技術者数」：STAGE-1における当社グループ成長を支える技術者供給力の観点で、本指標を重視している。

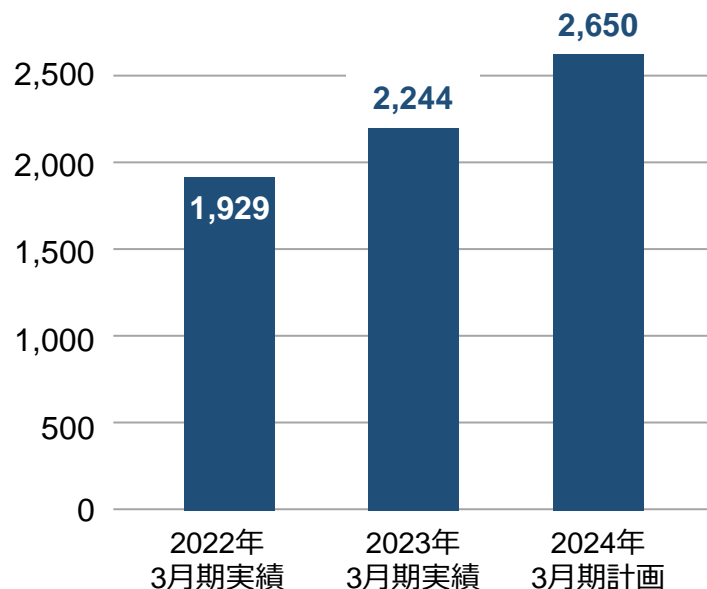
*1 新規契約および契約更新顧客の合計数を記載しており、期中に契約（1年契約）が発生した顧客は新会計基準により売上高は契約開始時に一括計上される

*2 外部で開発を委託するサービスパートナー企業技術者数

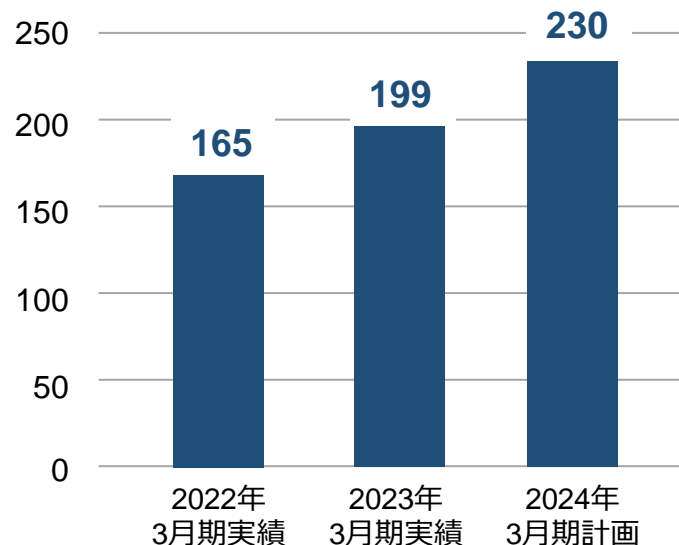
経営指標の進捗状況

- 売上高：2023年3月期は対前期比16.3%増となり、予算比約97%となったものの、当社グループが事業領域とするローコード・ノーコード市場平均を上回る成長を実現した。前述の成長戦略に基づき、2024年3月期も同等以上の成長を目指す。
- 期中の取引顧客数：目標とした200社に至近の取引を実現した。2024年3月期も、将来の成長ステージにおける収益の拡大に必要となる顧客基盤の拡大を目指す。
- 従業員・従業員技術者及びサービスパートナー技術者数：従業員技術者の採用が計画値（80名）に及ばなかったものの、サービスパートナー技術者を含めたサービス供給力は計画通りの確保が出来た。2024年3月期は、引き続きの成長に向けた供給力の確保に努めるとともに、将来ステージの実現に必要な人材確保・育成を目指した従業員技術者の採用に注力する。

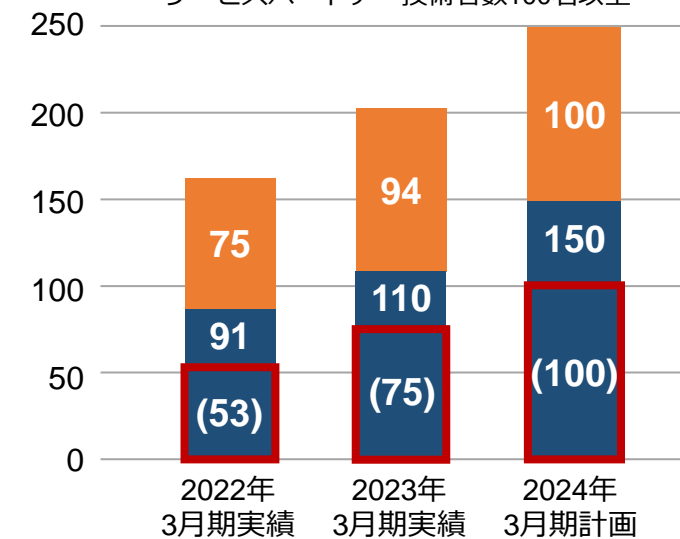
売上高実績及び計画（百万円）
2024年3月期に2,650百万円
(2022年3月期より会計基準の変更を適用)



期中の新規契約および契約更新顧客数実績及び計画（社）
2024年3月期に230社以上



従業員数・従業員技術者数及びサービスパートナー技術者数実績及び計画（名）
2024年3月期に従業員数150名以上
従業員技術者数100名以上
サービスパートナー技術者数100名以上



■ 従業員数 □ 内従業員技術者数 ■ サービスパートナー技術者数

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（1）

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る。	中／不明	大	ノーコード/ローコードソフトウェア販売においては長期契約の締結につとめている。 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いる。
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る。	中／中長期	中	開発方法論「AGILE-DX」の活用を通じ、当社グループ独自のローコード技術×アジャイル手法の組み合わせにより差別化されたサービス開発と提供につとめている。
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る。	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いる。

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（2）

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
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る。	中／中長期	中	ノーコード/ローコード技術やアジャイル手法と呼ばれる先端的技術・開発方法論を取り入れ、独自の開発手法に基づく情報システム開発サービスの提供及びそれに付随するソフトウェアの研究開発に取り組むとともに、将来の当社グループ事業成長の礎として、既存の枠組みを超えた次世代技術・方法論の研究開発にも積極的に取り組む方針であり、既に開始しております量子コンピュータの技術研究と同技術を用いた解析手法の社会実装等に向けた国立大学法人との共同研究等、産学連携も含めた変化、革新への対応を推進する。
新型コロナウイルス等感染症の流行（パンデミック）	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あるが、今後同感染症その他新たな感染症の流行及びその終息が長期化により市場の低迷、顧客の業績悪化による債権回収の停滞、従業員への感染等を生じさせる結果、当社グループの業績等に影響を及ぼす可能性がある。	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いる。

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いる。2023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及びプロフェッショナルサービス売上高の95%以上がOutSystems®に関連するものであることから、当社グループの成長は OutSystems®の市場拡大に大きく依存している。競合製品の登場、製品・サービスの陳腐化や技術の進歩への対応の遅れが生じることでの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る。	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つとめている。
プロフェッショナル サービスの提供 に関するリスク	当社グループでは、主たる事業である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る。請負契約の場合、仕様的大幅な変更や、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、顧客の検収に基づく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る。このような状況が発生した場合、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る。	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を低減し、顧客による作業完了確認により収益を計上する準委任契約の締結を推進している。
システムトラブル	当社グループが提供する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経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いる。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いるが、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る。	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いる。

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	当社グループでは、ローコード・アジャイル技術者人材の市場への供給につとめている。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企業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ことから、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る。	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つとめるとともに、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いる。
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、適時に応じ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の提供のみならず、当該ソフトウェア製品の再販にも協力を得ているが、今後展開サービスの需要拡大に応じ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る。	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ソフトウェアライセンス販売強化に取り組んでいる。

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る。	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つとめている。

* 記載以外のリスクについては、「第17期 有価証券報告書」の記載を参照

免責事項

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、中期経営計画の発表予定に伴い、2023年9月頃を予定しております。