

ビープラッツ株式会社 (東証マザーズ：4381)

2021年3月期 第3四半期決算説明資料



目次

1. 2021年3月期 第3四半期業績概要

2. 事業の業況

APPENDIX

会社概要

事業内容

2021年3月期 第3四半期業績概要

2021年3月期 第3四半期業績ハイライト

第3四半期 決算概要

- 売上高は、スポット・ストックとも前年同期比+149百万円（139.6%）増加の527百万円
通期計画に対する進捗率は67.0%
- 営業利益・経常利益は、売上高の大幅伸長により、前年同期比+134百万円改善し、2百万円と黒転
- 自己資本比率は前期末比で2.5ptの上昇

(単位：百万円)

	2020年3月期 3Q実績(連結)	2021年3月期 3Q実績(連結)	2021年3月期	
			前年差	前年比
売上高	378	527	149	139.6%
営業損益	▲132	2	134	—
経常損益	▲131	2	134	—
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲142	▲2	139	—

2021年3月期 業績予想(連結) (2020/5/14公表)	進捗率
787	67.0%
26	7.9%
20	12.1%
6	—

	2020年 3月末実績(連結)	2020年 12月末実績(連結)	2020年	
			前期末差	前期末比
総資産	898	883	▲15	98.2%
純資産	358	370	12	103.3%
自己資本比率	38.0%	40.5%	+2.5pt	

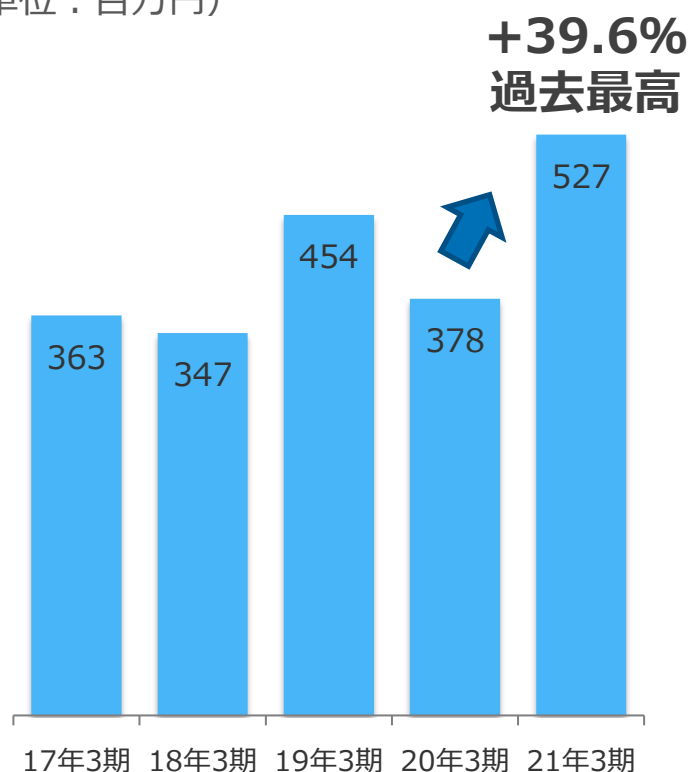
2021年3月期 第3四半期業績ハイライト

第3四半期累計期間 業績指標推移

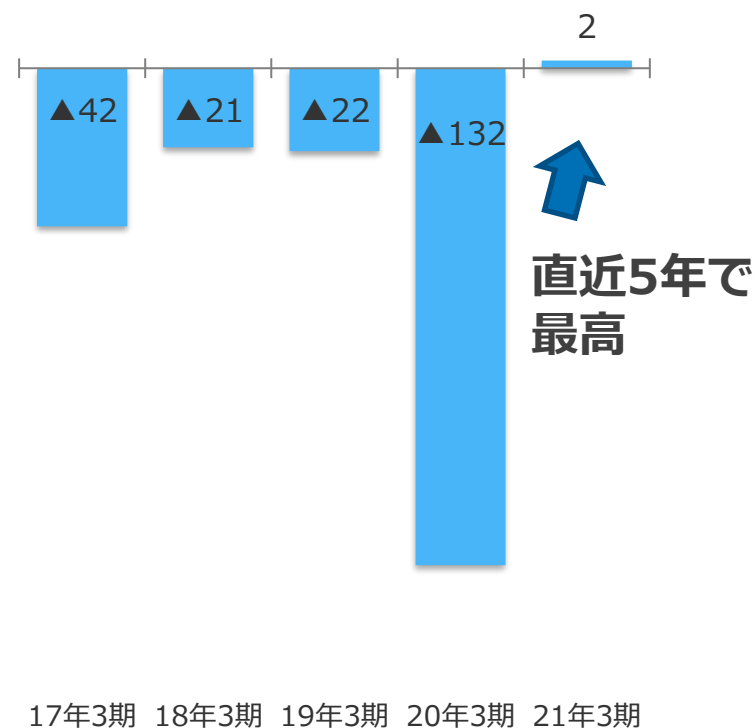
- 売上高は、前年同期比+149百万円（139.6%）と拡大し、前年通期売上高の537百万円に迫る527百万円となり第3四半期としては過去最高
- 営業利益は、前年同期比+134百万円と大幅回復し、黒字転換
- 親会社株主に帰属する四半期純利益も前年同期比+139百万円と大幅回復し、第3四半期においては直近5カ年で過去最高となる

■ 売上高

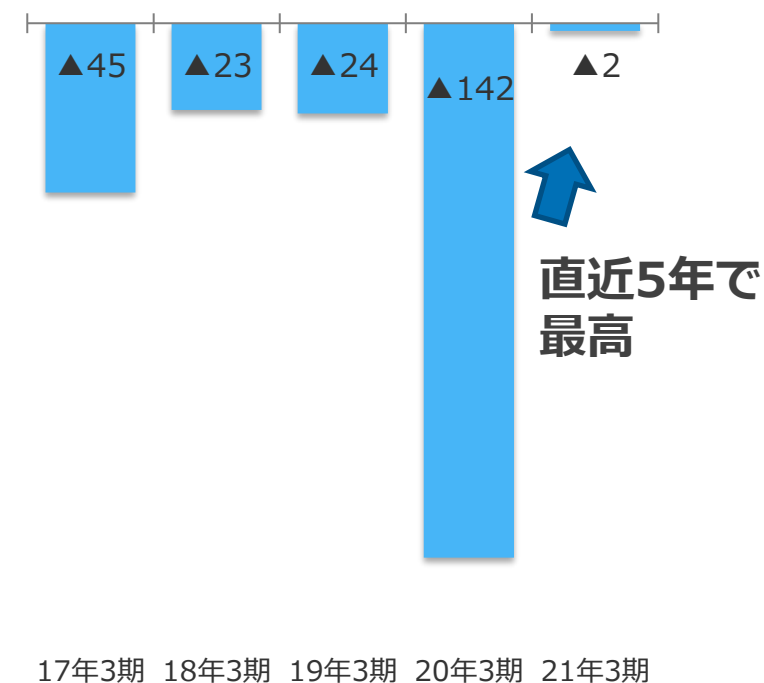
(単位：百万円)



■ 営業利益



■ 親会社株主に帰属する四半期純利益



※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、前期比較は参考値となります。

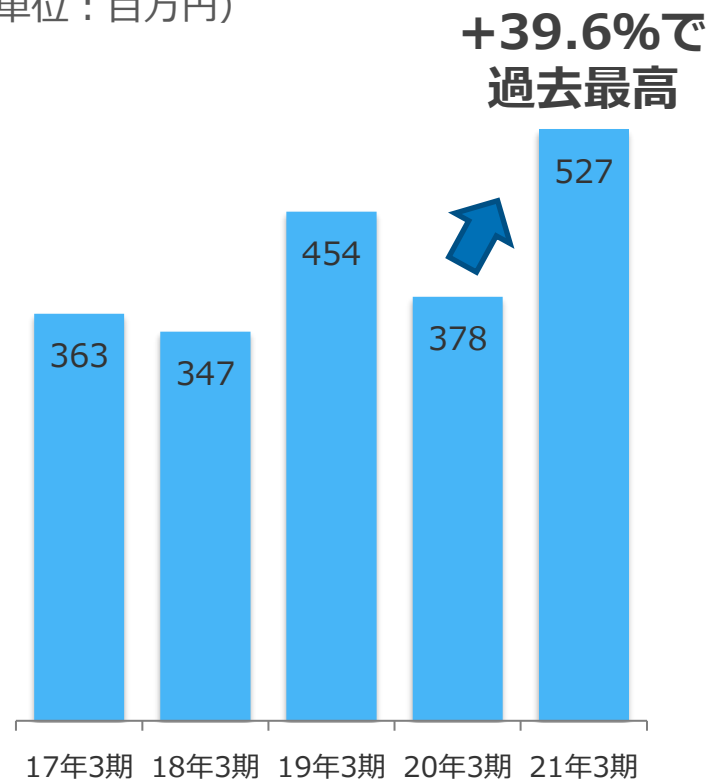
2021年3月期 第3四半期業績ハイライト

第3四半期累計期間 売上高推移

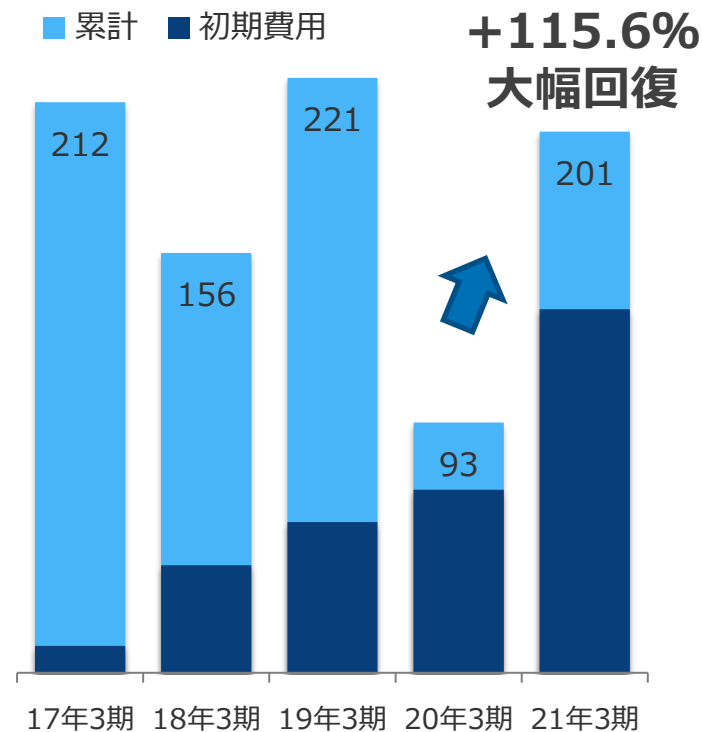
- スポット収入は新規導入に加えオプション機能の追加採用も寄与し、前年同期比+108百万円（215.6%）と大きく増加
- ストック収入は新規導入社数の増加が寄与し、前年同期比+41百万円（114.6%）と着実に増加
- 販売パートナー経由の商談の期中刈り取り、既存先へのオプション機能追加を引き続き強化予定

■ 売上高

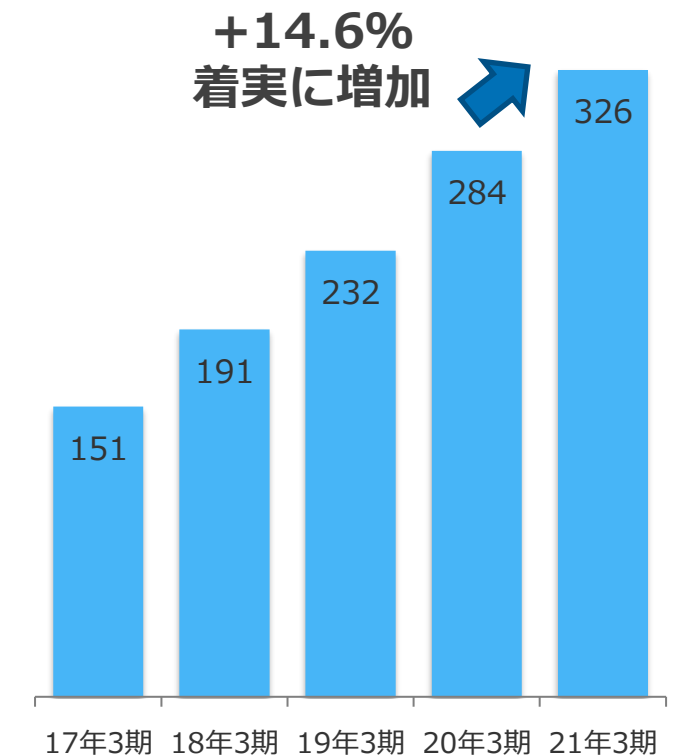
(単位：百万円)



■ スポット売上



■ ストック売上

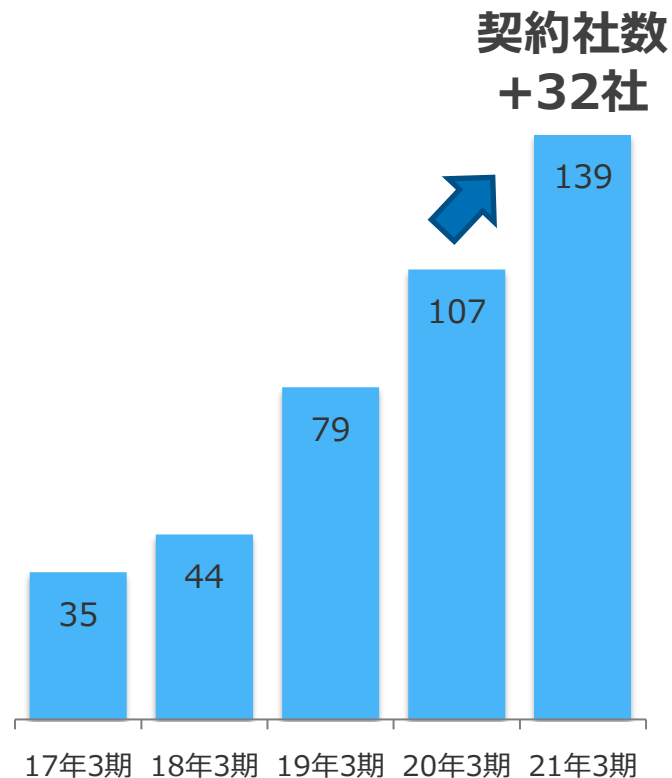


※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、前期比較は参考値となります。

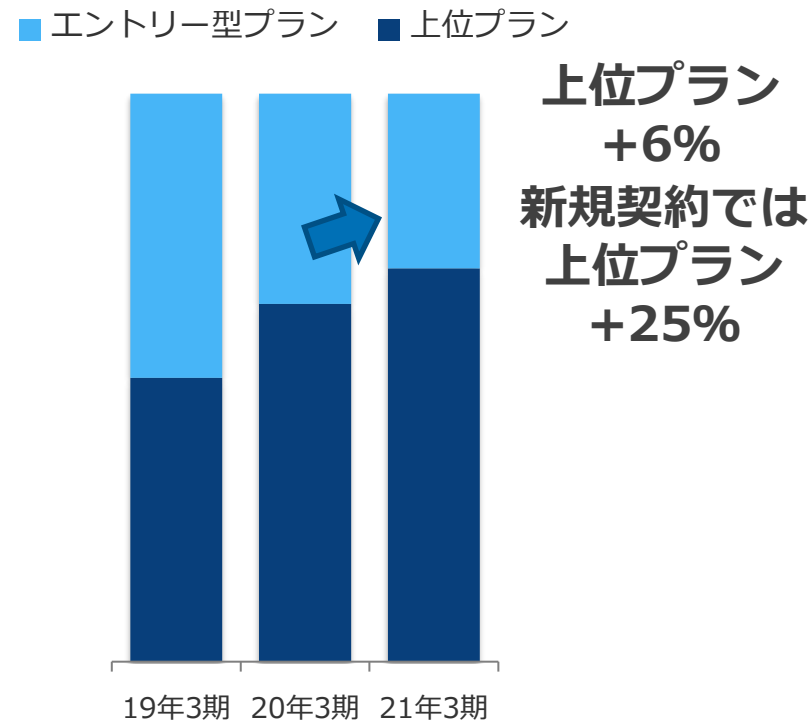
第3四半期 導入状況

- 契約社数は前年同期比で+32社（129%）の増加
- サブスクリプション事業者の事業規模拡大傾向に伴い、より上位のプランでの新規導入が進む
上位プランの導入比率は、契約全体で前年同期比+6%の増加、新規契約では同+25%の増加
- オプション機能の付加件数は前年同期比+94%と増加、契約当たりの平均付加数も+44%の増加

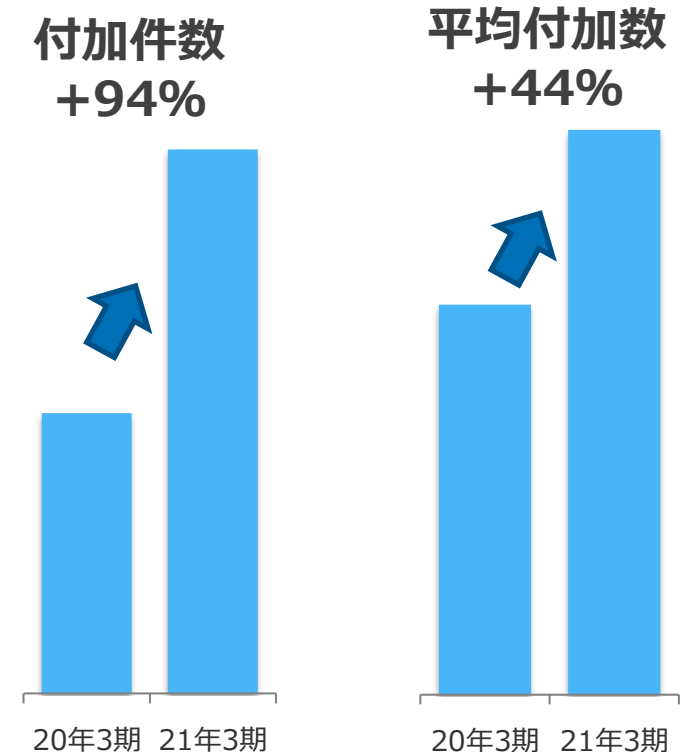
■ 契約社数



■ プラン別導入状況



■ オプション機能付加状況



※契約社数は無償版契約社数を含みます。

2021年3月期 第3四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2020年3月期 3Q実績(連結)	2021年3月期 3Q実績(連結)	2021年3月期	
			前年差	前期比
売上高	378	527	149	139.6%
売上原価	193	236	43	122.3%
売上総利益	184	291	106	157.6%
販売費及び 一般管理費	317	289	▲28	91.1%
営業損益	▲132	2	134	—
経常損益	▲131	2	134	—
税金等調整前 四半期純損益	▲131	2	134	—
法人税等合計	12	9	▲2	77.5%
四半期純損益	▲143	▲6	136	—
非支配株主に帰属する 四半期純損益	▲1	▲4	▲2	—
親会社株主に帰属する 四半期純損益	▲142	▲2	139	—

- 売上高
新規導入に加えオプション機能の追加採用により、スポット収入は前年同期比+108百万円(215%)と大きく増加
ストック収入も新規導入社数増加が寄与し、前年同期比+41百万円(114%)と着実に増加
- 売上原価
継続的なソフトウェア開発投資を行っており、減価償却費が前年同期比で増加(+45百万円)
- 販売費及び一般管理費
適切な管理の下、前年同期比▲28百万円(91%)の削減

2021年3月期 第3四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2020年 3月末実績 (連結)	2020年 12月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計	898	883	▲15	98.2%
流動資産	421	402	▲19	95.4%
固定資産	476	480	4	100.8%
負債合計	540	512	▲27	94.9%
流動負債	368	392	24	106.5%
固定負債	171	120	▲51	69.9%
純資産	358	370	12	103.3%
株主資本	341	357	16	104.8%
非支配株主 持分等	16	12	▲4	73.5%

- 流動資産
借入金返済等により現預金が減少
- 固定資産
継続的なソフトウェア開発投資により、ソフトウェア資産が増加
- 固定負債
長期借入金が前期末比▲51百万円減少
- 純資産
自己資本比率は40.5%
(前期末38.0%)

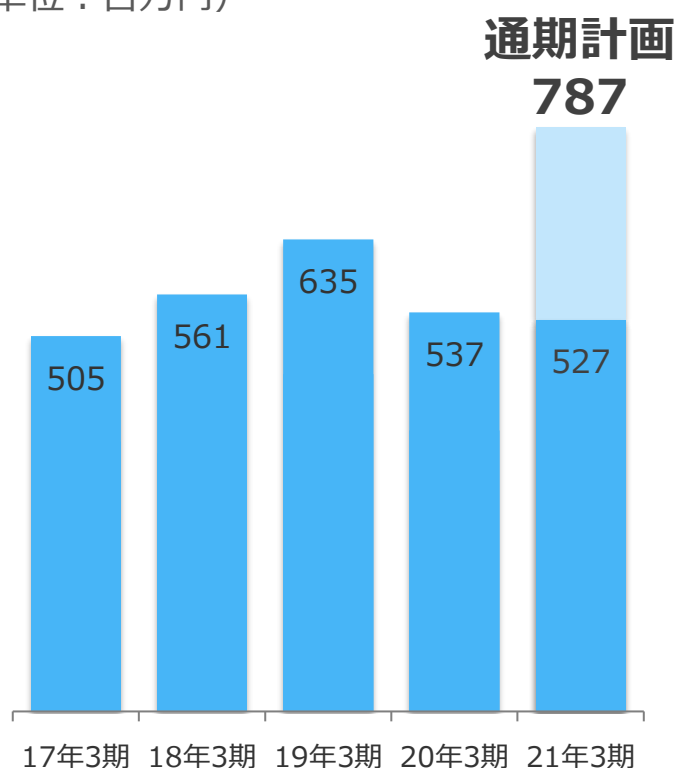
2021年3月期 通期業績進捗

通期業績進捗

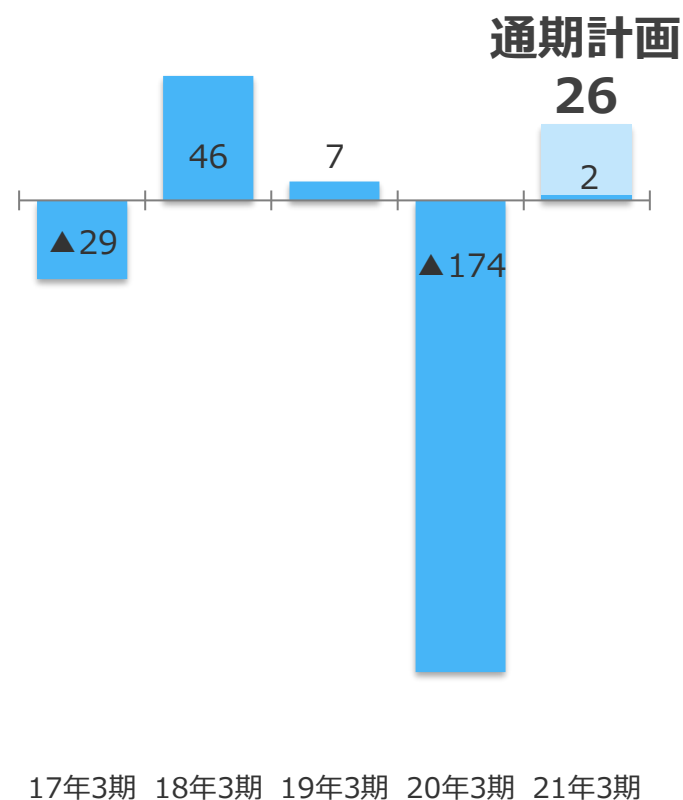
- 第3四半期累計の売上高は前年の通期売上高537百万円に迫る527百万円
- 営業利益は、前期末比+176百万円と大幅回復、黒字転換
引き続き受注の積み増しと、販管費の適切な管理を実施
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は、前期末比+182百万円と大幅回復、通期計画6百万円の黒字
転換に向け着実に進捗

■ 売上高

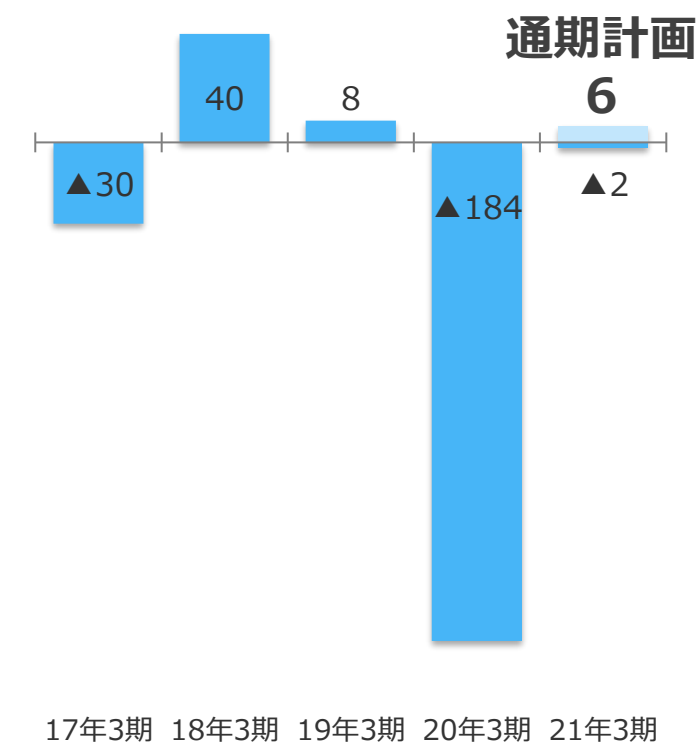
(単位：百万円)



■ 営業利益



■ 親会社株主に帰属する当期純利益



※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、前期比較は参考値となります。

2021年3月期 通期業績予想

2021年3月期 通期業績予想（2020年5月14日公表）

- コロナ禍でのコンタクトレス・エコノミーへの対応や新しい働き方など、事業者のデジタル・トランスフォーメーション（DX）への関心の高まりもあり、受注増加に注力
- 売上高実績は業績予想に対し、67.0%の進捗率。スポット収入は下期偏重傾向があり、今後も新規契約先の獲得やオプション機能の追加により増加を見込む
- ストック収入は期中の新規契約社数の増加に伴い、今後も着実に増加を見込む

（単位：百万円）

	2020年3月期 実績(連結)	2021年3月期 業績予想(連結) (2020/5/14公表)			2021年3月期 3Q実績(連結)	
		前年差	前年比		進捗率	
売上高	537	787	249	146.4%	527	67.0%
営業損益	▲174	26	200	—	2	7.9%
経常損益	▲174	20	194	—	2	12.1%
親会社株主に帰属する 当期純損益	▲184	6	190	—	▲2	—

事業の業況

1 DX支援プラットフォームとしての事業推進

新型コロナウイルスの感染拡大により、コンタクトレス・エコノミーへの対応が求められる。当社主力製品「Bplats® Platform Edition」はそのような新たなステージに向かおうとする企業の取り組みを後押しし、あらゆる産業のビジネス変革に貢献することで一層の支持を受けるものと期待。直販営業に加え、販売パートナーの拡充・強化により契約社数の拡大に注力。

2 「B2E (Business to Employee) サブスクリプション」としての新製品「サブかん®」の提供開始

リモートワークや新しい働き方が求められている中、「企業内サブスク管理」という新市場へむけて、SaaS・サブスク型ツールの社内外手配業務のオンライン化、個々の従業員の利用サービスを一元管理するクラウドサービス「サブかん®」を開発、提供を開始。

3 地域の中堅・中小企業のデジタル・トランスフォーメーション (DX) 支援

今下期より「地域DXプロジェクト」を開始。第一弾として北九州システムインテグレータネットワークの「Kitakyushu SlerNet DX Marketplace」の取り扱いが決定し、2021年1月25日にサイトオープン。

販売体制の強化 販売パートナー

1 プラットフォーム協業パートナー

(「Bplats®」の相手先ブランドによる提供を行っているパートナー企業)



エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社



富士通株式会社



東京センチュリー株式会社



PCIソリューションズ株式会社

2 販売パートナー

(「Bplats®」の販売を行っているパートナー企業)



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ



SCSK株式会社



株式会社電通国際情報サービス



GMOペイメントゲートウェイ株式会社



都築電気株式会社



扶桑電通株式会社

ニュースリリース等

2020年05月14日	新製品・新機能	Bplats®新モジュール「パートナー機能」を提供開始 「サブスクリプションビジネス」の一極管理モデルだけでなく地方・小規模パートナーとの両立モデルを実現
2020年06月19日	新製品・新機能	Bplats®での「二要素認証」が利用可能に 顧客ログイン時のセキュリティ向上の一環として「二要素認証」をオプション機能として提供開始
2020年06月19日	新製品・新機能	Bplats®のAPIを刷新 よりモダンで、よりセキュアで、より使いやすい新バージョン「Bplats® API v3」の提供を開始
2020年06月25日	採用 販売パートナー	NTTデータ「ECONO-CREA®」に「Bplats®」を採用 ～サブスクリプション分野における協業を推進～
2020年07月01日	採用	明電システムソリューション「MEIDEN SOLUTION PASS」に「Bplats®」を採用
2020年07月06日	新製品・新機能	Bplats®のグローバル対応を強化 海外言語・通貨に対応、英語版より提供を開始
2020年07月15日	新製品・新機能	ビープラッツ、サブスクリプション総合研究所と共同にてサブスクリプションビジネスの経営指標分析ツール「Subscription Analytics」の提供を開始
2020年08月26日	その他	「サブスクリプション型事業企画向けチェックリスト」が公開 －株式会社三菱総合研究所のレポートに共著者として参加－
2020年09月03日	採用	トヨタカローラ鹿児島「POLDER Terrace Weekday Car-Wash Subscription」に「Bplats®」を採用
2020年10月14日	採用 販売パートナー	PCIソリューションズ株式会社において「Bplats® Platform Edition」のOEM提供を開始
2020年10月27日	新製品・新機能	ビープラッツ、社内のサブスク手配と管理を簡単に！ 新製品「サブかん」、10月28日よりサービス提供開始 (2020年11月「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2020」にて「ニュービジネスモデル賞」を受賞)
2020年11月06日	採用	「Bplats®」菱洋エレクトロの「RYOYO DaaS」に販売管理プラットフォームとして採用
2020年11月11日	販売パートナー	SCSKとビープラッツ、サブスクリプション事業支援で提携 ～「Bplats®」の販売で提携～
2020年12月16日	採用	北九州システムインテグレータネットワークの『Kitakyushu SierNet DX Marketplace』に「Bplats®」採用
2020年12月22日	販売パートナー	清水建設と東京センチュリー、「TCplats®」の活用による協業モデルの実現化に向けた検討を発表
2020年12月23日	その他	「B2B サブスクリプション 導入ハンドブック 2021」を無償公開
2021年01月25日	その他	内閣府「地域創生SDGs官民連携プラットフォーム」に参画

主要トピックス

(2020年12月16日公表)

北九州システムインテグレータネットワークの 「Kitakyushu SIerNet DX Marketplace」に「Bplats®」採用

ビープラッツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：藤田 健治、以下「ビープラッツ」）は、北九州システムインテグレータネットワーク（以下「北九州SIerネットワーク」）が2021年1月25日に開設する「Kitakyushu SIerNet DX Marketplace」のシステムプラットフォームとして「Bplats®」が採用されたことをお知らせいたします。

ビープラッツは、地域の中堅・中小企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）の支援を目的に「地域DXプロジェクト」を開始しております。その第一弾として北九州SIerネットワークとの『Kitakyushu SIerNet DX Marketplace』の取り組みが決定し、2021年1月25日のサイトオープンを予定しております。

「Kitakyushu SIerNet DX Marketplace」は北九州SIerネットワークの会員企業各社の会社情報・商品・事例の紹介に加えて、各社のサービスをサブスクリプションモデルで提供するマーケットプレイス機能を持つWebサイトで、ロボットやAIツール等DX関連のサービスを中心に提供を予定しております。さらに会員企業各社からの情報発信や北九州SIerネットワーク全体でお客様の課題解決に取り組めるように、お問い合わせの窓口の一本化なども進めてまいります。

尚、北九州SIerネットワークの会員企業の1社として当社も「Kitakyushu SIerNet DX Marketplace」へ参画いたします。

■ご参考

- ・北九州市産業経済局/（公財）北九州産業学術推進機構(FAIS)プレスリリース
<https://www.city.kitakyushu.lg.jp/files/000910411.pdf>
<https://www.city.kitakyushu.lg.jp/files/000914321.pdf>

主要トピックス

(2020年10月27日公表)

社内のサブスク手配と管理を簡単に！ 新製品「サブかん」、10月28日よりサービス提供開始

「サブかん」は、サブスクの手配と管理をオンライン化、部署や従業員に割当てているサブスク契約を一元管理、外部業者への手配発注業務の自動化など、「サブスクの手配と管理を簡単にする」ためのサービスです。

モノの管理も、Webサービスの管理も

「サブかん」は目に見えるモノの管理と、アカウント毎に振り出されるWebサービスなどの契約管理に対応します。どの部署のどの従業員がどのサービスを利用しているのかを一元管理ができます。

サブスクの手配業務をオンライン化

入社、異動、退職などの都度、発生していた従業員に紐づくサブスク型サービスの手配業務。これまで紙の文書やメールなどで行われていた社内業務を簡単にオンライン化することができます。

商品・サービス単位と従業員単位の両方からの管理を実現

商品やサービスごとに管理ファイルが分かれていたり、管理方法が異なったりしていると、従業員の異動に伴うサブスク型サービスの手配が煩雑になります。また、手配漏れなどのトラブルにもつながります。「サブかん」は、商品やサービスからの管理と、部署や従業員といった利用者目線での管理との両方を実現しています。

外部手配業務の一部オンライン化による効率化

従業員に紐づけられたサブスクの外部業者への発注、変更、解約に伴う作業は、異動が集中する時期に煩雑化し、作業量が膨大になります。「サブかん」では、予め条件に合意した外部業者への発注手配業務を、「サブかん」からオンライン化することができます。発注権限や承認のプロセスなども設定できますので、作業の大幅な効率化に寄与します。（※Microsoft365よりスタート予定。対象サービス商材を拡大する計画です）

なお、「サブかん」は、一般社団法人 ASP・SaaS・AI・IoT クラウド産業協会主催、総務省後援の「ASPIC IoT・AI・クラウドアワード 2020」運用部門において、「ニュービジネスモデル賞」を受賞しました。



主要トピックス

(2020年11月11日公表)

SCSKとビープラッツ、サブスクリプション事業支援で提携 ～「Bplats®」の販売で提携～

SCSK株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役 社長執行役員 最高執行責任者：谷原 徹、以下 SCSK）は、ビープラッツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：藤田 健治、以下 ビープラッツ）の主力製品であるサブスクリプション取引管理ITプラットフォーム「Bplats®（ビープラッツ）」の再販パートナー基本契約を10月30日に締結し、事業のデジタルトランスフォーメーション（DX）や、新たなサブスクリプションビジネスに取り組む企業に向け、販売提携をしたことをお知らせいたします。

1. 背景

所有から利用へ遷移する消費形態の変化を受け、これまでの売り切りを中心とする事業モデルから、お客様にサービスの価値を提供し続けるサブスクリプションモデルを活用した新たな事業の開発を目指す動きが活発化しており、オンライン契約やオンライン取引など、営業方法の変革にも多くの企業が直面しています。

こうしたサブスクリプションモデルを活用した事業は、現在主流となっている音楽・映像配信、ソフト利用や電気・ガス・水道といった無形物から、今後は有形物への広がりが期待されています。

2. 販売提携の目的

ビープラッツが開発・提供する「Bplats®」は、サブスクリプションビジネスに不可欠な各種機能に加え、仕入先・販売先管理などの商流全体のエコシステムをデジタルサプライチェーン化する機能を有しています。

SCSKは、リース・レンタル業界における幅広い顧客を有し、有形物のサブスクリプションに必要な入出庫・在庫管理などのシステム開発を行ってまいりました。

両社は本提携を通じて双方の強みを持ち寄り、無形物に加え、有形物のサブスクリプションモデルを活用した事業を希望する多種多様な業態のお客様に対し、新事業開発の企画・検討からサブスクリプションによる事業化計画の立案、「Bplats®」の導入、周辺システムとの連携など、企業ニーズに合わせて幅広くサポートし、お客様の事業創出を支援してまいります。

主要トピックス

(2020年06月25日公表)

NTTデータ「ECONO-CREA®」に「Bplats®」を採用 ～サブスクリプション分野における協業を推進～

従来の“モノ売り”から、顧客へ体験を提供するという“コト売り”への潮流の中で、様々な事業分野においてサブスクリプション形式（顧客との継続的な関係を維持して、一定期間の利用で課金を行うモデル）での販売が一般化されてきました。とりわけ、電気事業者をはじめとする既にサブスクリプション形式での販売を行っている企業にとっては、より付加価値の高い新規サービスを提供することが顧客満足度向上につながり、企業そのものの価値を向上させる重要な要素となっています。

「ECONO-CREA」はこのような電気事業者向けの顧客管理サービスおよび、需給管理サービスをクラウドサービスとして提供し、現在利用中の事業者数は80社を超えます。今回 NTTデータは、「ECONO-CREA」のサブスクリプションのマーケットプレイス機能追加にあたり、Bplats®を採用しました。Bplats®を採用することで、①事業者が提供したいサービスを自由に選択できるようになること、②顧客が利用したいサービスをいつでも選択できるようになること、③サービスプロバイダーが新たなチャネルとして電気事業者の顧客へリーチできること、をシンプルに実現しました。

株式会社NTTデータ（以下：NTTデータ）は、電気事業者向けに顧客管理や需給管理サービスを提供するクラウドサービス「ECONO-CREA®」^{注1}に、サブスクリプションを活用したマーケットプレイスサービスを新メニューとして追加し、2020年7月1日より提供開始します。また、同日より北海道電力株式会社への導入も決定しています。
ECONO-CREAマーケットプレイスは、電気事業者をはじめとした会員基盤を保有する事業者（以下：参加事業者）が消費者へ優待特典をはじめとした、保険、ホームセキュリティ等の生活関連サービスや教育、ヘルスケア、環境保護、地域活性化などの社会トレンド関連サービスなどの付加価値サービスを提供するプラットフォームです。
本サービスを利用することで、従来、消費者が利用できなかった優待特典サービス等のさまざまなサービスが利用可能になります。また、参加事業者は、付加価値サービスの展開におけるシステム構築などの負担を軽減でき、新規開拓にもつながります。
NTTデータは、ECONO-CREAの参加事業者、サービス提供会社および消費者をつなげ、新しいサービスの共創や相互送客が生まれるプラットフォームとなるようなサービスを拡充していき、サービス全体で2025年度末までに累計100億円の売り上げを目指します。

(2020年6月25日株式会社NTTデータニュースリリースより)



会社概要

会社概要



会社名	ビープラッツ株式会社
証券コード	4381
代表者	代表取締役社長 藤田健治
設立	2006年11月17日
本社所在地	東京都千代田区神田練塀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
事業内容	クラウドコンピューティングを利用した サブスクリプション（継続ストックビジネス）のプラットフォームを提供
資本金	5億245万円（2020年12月31日現在）
決算期	3月末
従業員数	58名（2020年3月31日現在）
拠点	ビープラッツ・サブスクリプションセンター(福岡県北九州市)

関係会社概要

Subscription
Research Institute
株式会社サブスクリプション総合研究所

会社名	株式会社サブスクリプション総合研究所
代表者	代表取締役社長 宮崎琢磨
設立	2019年4月1日
本社所在地	東京都千代田区神田練塀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
事業内容	サブスクリプションの啓蒙に関する研究、 執筆、出版、公演 サブスクリプション事業化支援
資本金	1,000万円（2020年12月31日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

SUBSCORE

会社名	株式会社サブスコア
代表者	代表取締役社長 沼田 至
設立	2019年6月3日
本社所在地	東京都千代田区神田練塀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階
事業内容	顧客評価スコアリングサービスの開発、販売 SMSを活用した顧客自身による申込確定サービスの開発、販売
資本金	3,000万円（2020年12月31日現在）
株主	当社 51% 株式会社光通信 49%
決算期	3月末

事業内容

ビジネスプラットフォームを提供する企業「ビープラッツ」

The **B**usiness **P**latform Company

事業紹介



すべての産業がつながる時代に



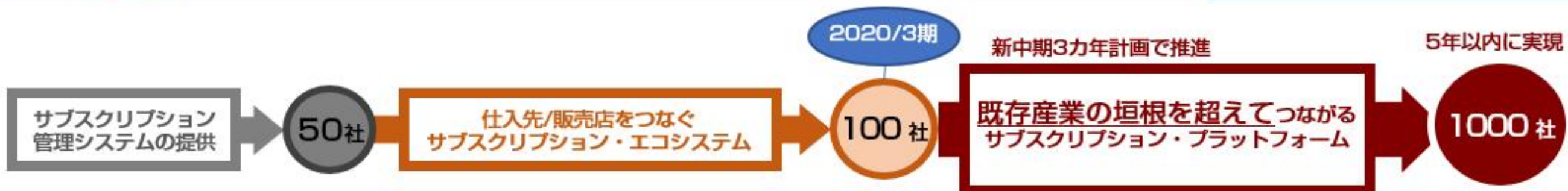
デジタル・トランスフォーメーション (DX) 推進により、既存産業の垣根を超え、
通信 (5G) /クラウドコンピューティング/を活用した新しいビジネスモデル創出の時代がはじまります

当社の描く事業モデルの未来図

ビジネスモデル転換や新たな価値創造を支える
サブスクリプションビジネスの「基盤」を通じて
日本企業の強みを生かしたビジネス革命を後押し

「つながる（契約）×つながる（従量）×つながる（取引）」

3つの要素を通じて新しいサービスビジネスを実現していくための
プラットフォーム「Bplats®」を提供しています。



計画実現のための戦略

②販売力の向上

①商品力の向上

③市場展開スピードの向上

1

機能オプション強化による
顧客単価の向上/競合対策強化

市場をリードする会社として、新しい機能モジュール開発を継続して実現し、顧客満足度向上と顧客月額単価拡大を実現します

2

強力なパートナー企業との
協業による産業深化の提案

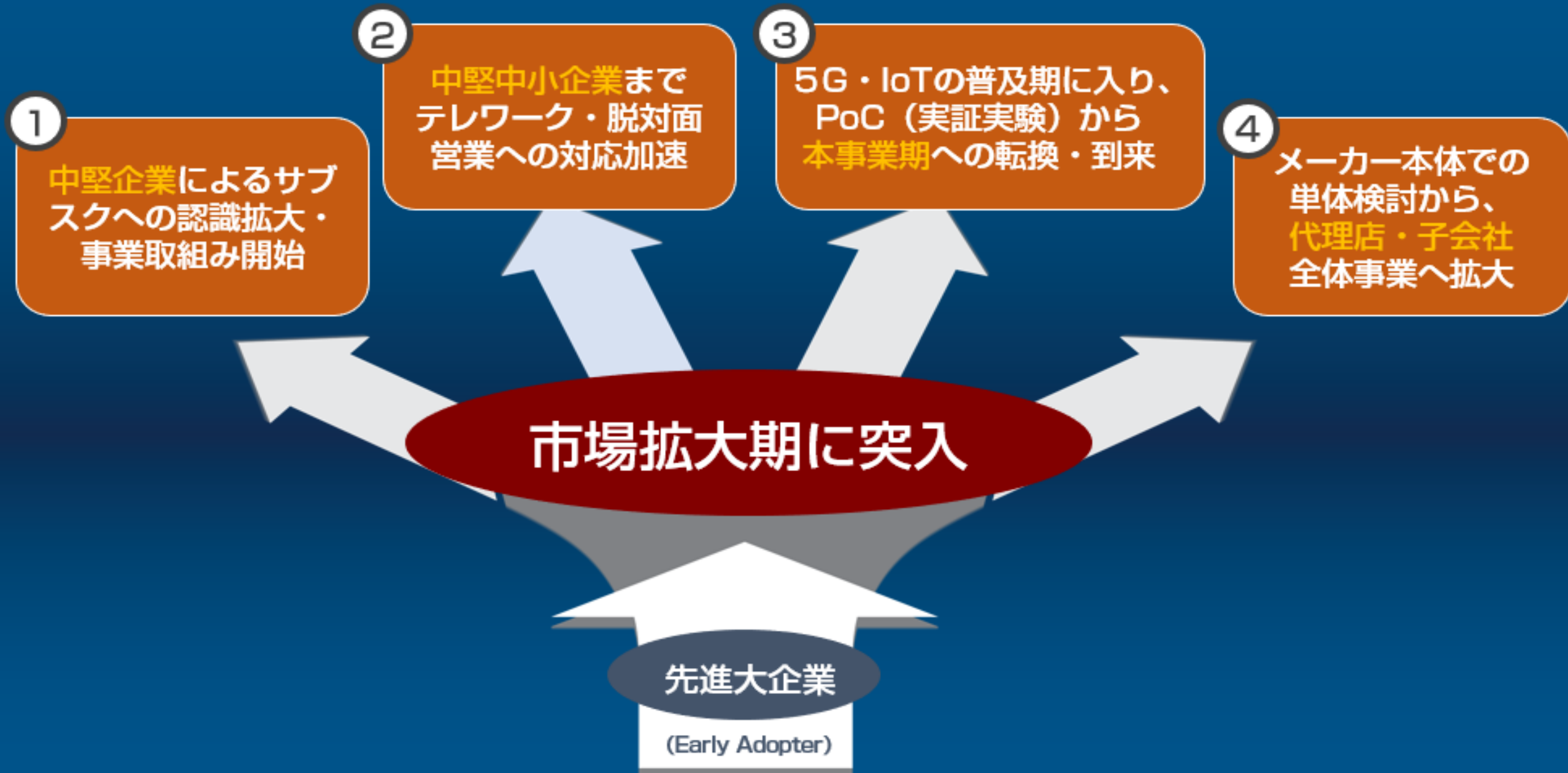
前期までに集中して拡大してきた大手企業とのパートナー契約やOEM契約をもとに、共同セールスを活性化させます

3

全国代理店や拠点に横展開する
新たなビジネス提案の開始

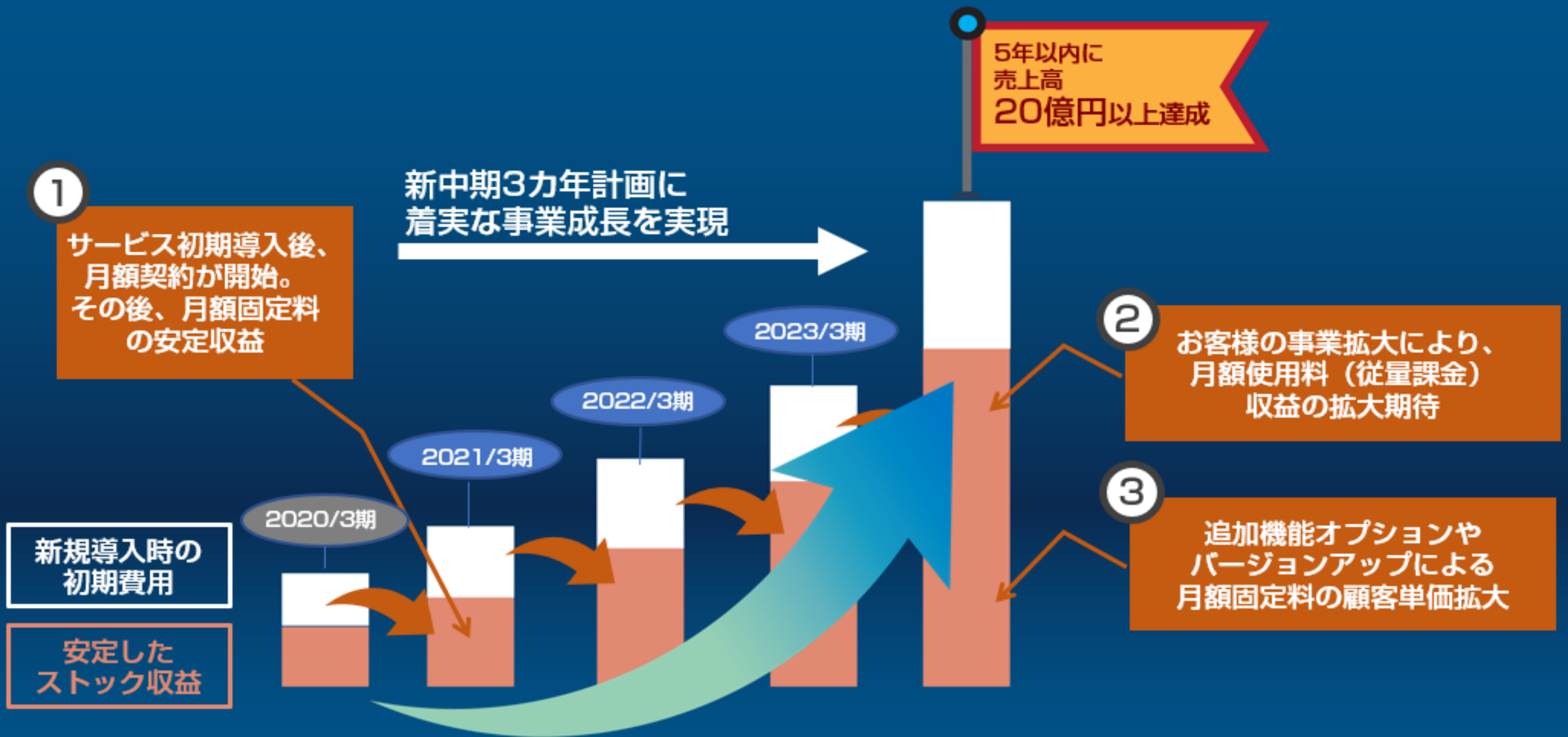
他社では実現できない「つながる」利点を活用した新提案を通し、Bplats®導入事業者数の展開スピードを加速させます

ターゲット顧客/市場の拡大



「デジタル・トランスフォーメーション（DX）」に取り組む、先進的な大企業（Early Adopter）に限られていた市場から、「テレワークの積極活用」「5G/IoT実用化」など、中堅中小企業へと市場拡大期に突入します。

サブスクリプション（ストック）収益モデル

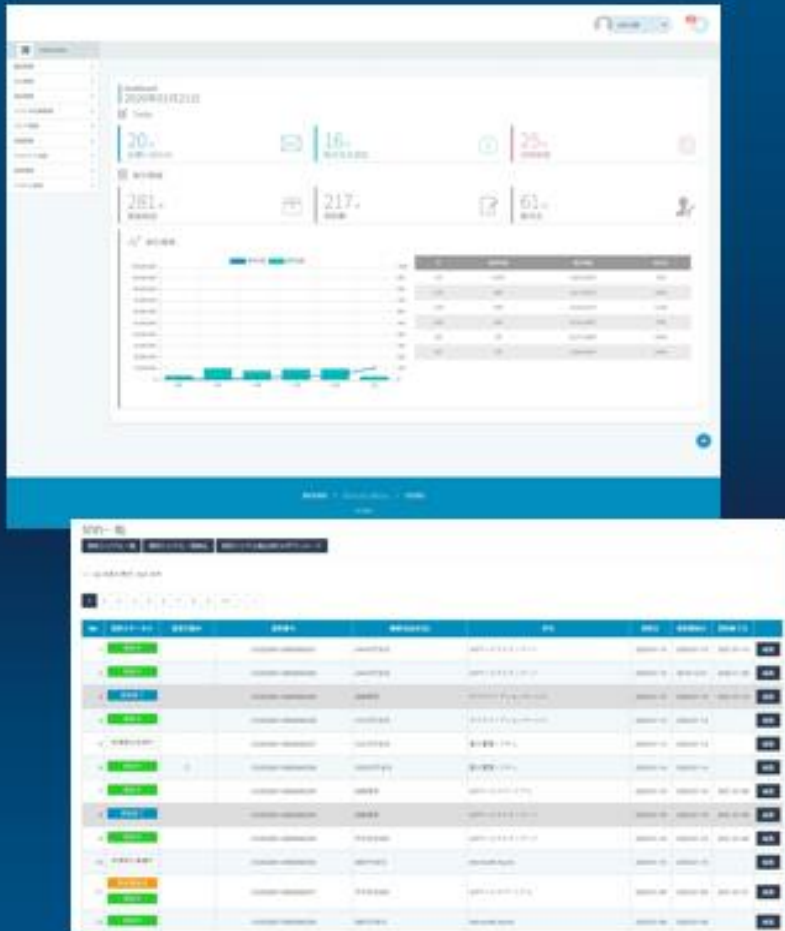


Bplats®の商品設計/価格プランも「サブスクリプション（ストック）」ビジネスモデルです。
導入事業者からの安定的な「月額固定料」に加えて、
お客様の事業拡大に応じて「月額使用料（従量制）」が収益拡大するよう事業を設計しています。

ビープラッツの特徴 (サブスクのマーケットプレイスを標準機能で実現する技術力)

管理機能

Subscription Console



事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています。

マーケットプレイス機能

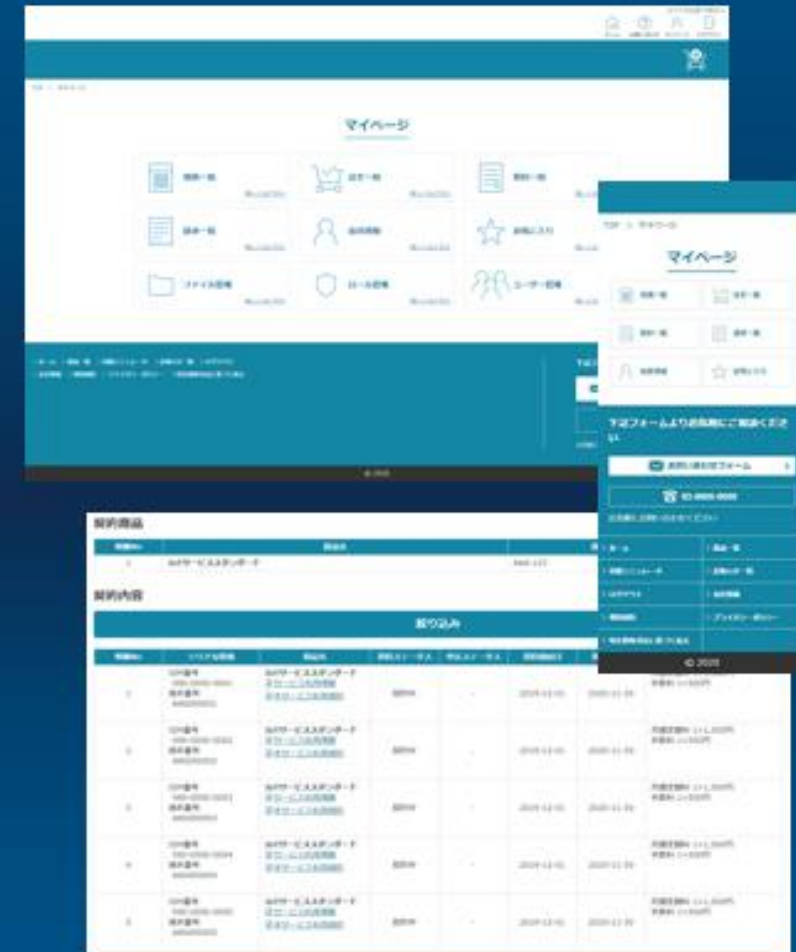
Subscription Marketplace



顧客との申込/変更/解約の業務プロセスを専門ストアやマーケットプレイスを通して効率化を図り、ビジネスチャンスを拡大します。

マイページ機能

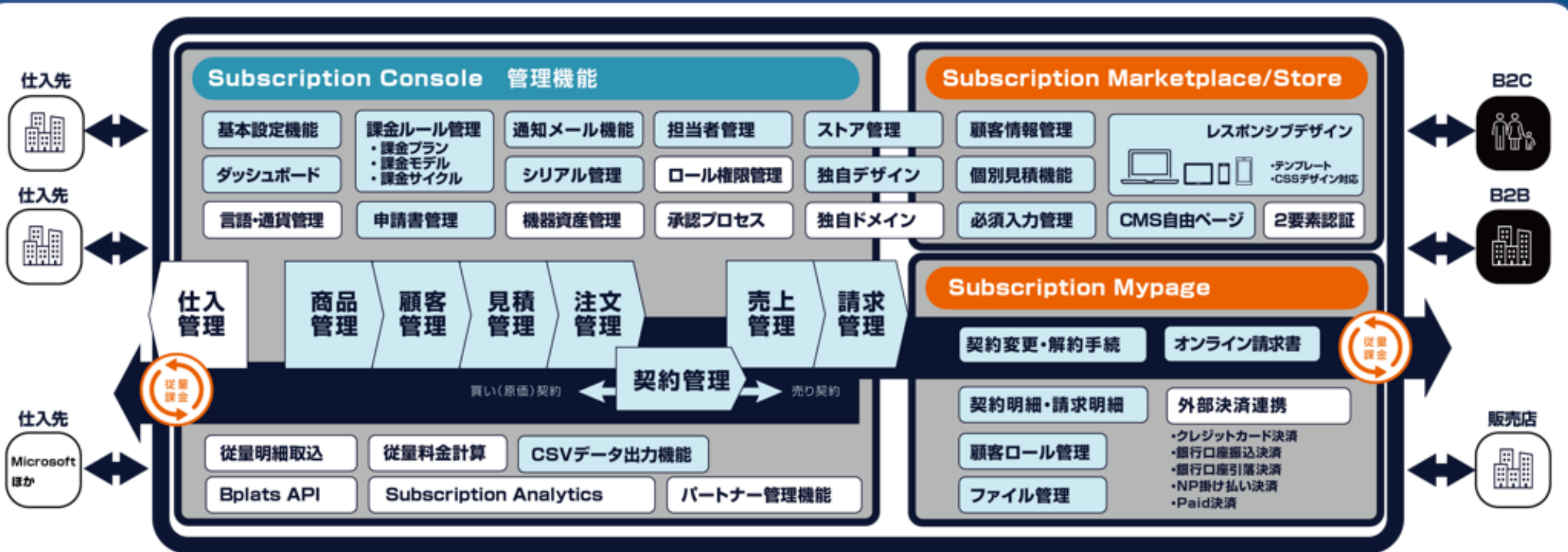
Subscription Mypage



顧客にサブスクリプション契約の内容や過去の請求情報などをマイページとして提示し、顧客への手続きの簡便化、安心感の提示、顧客とのつながりを実現します。

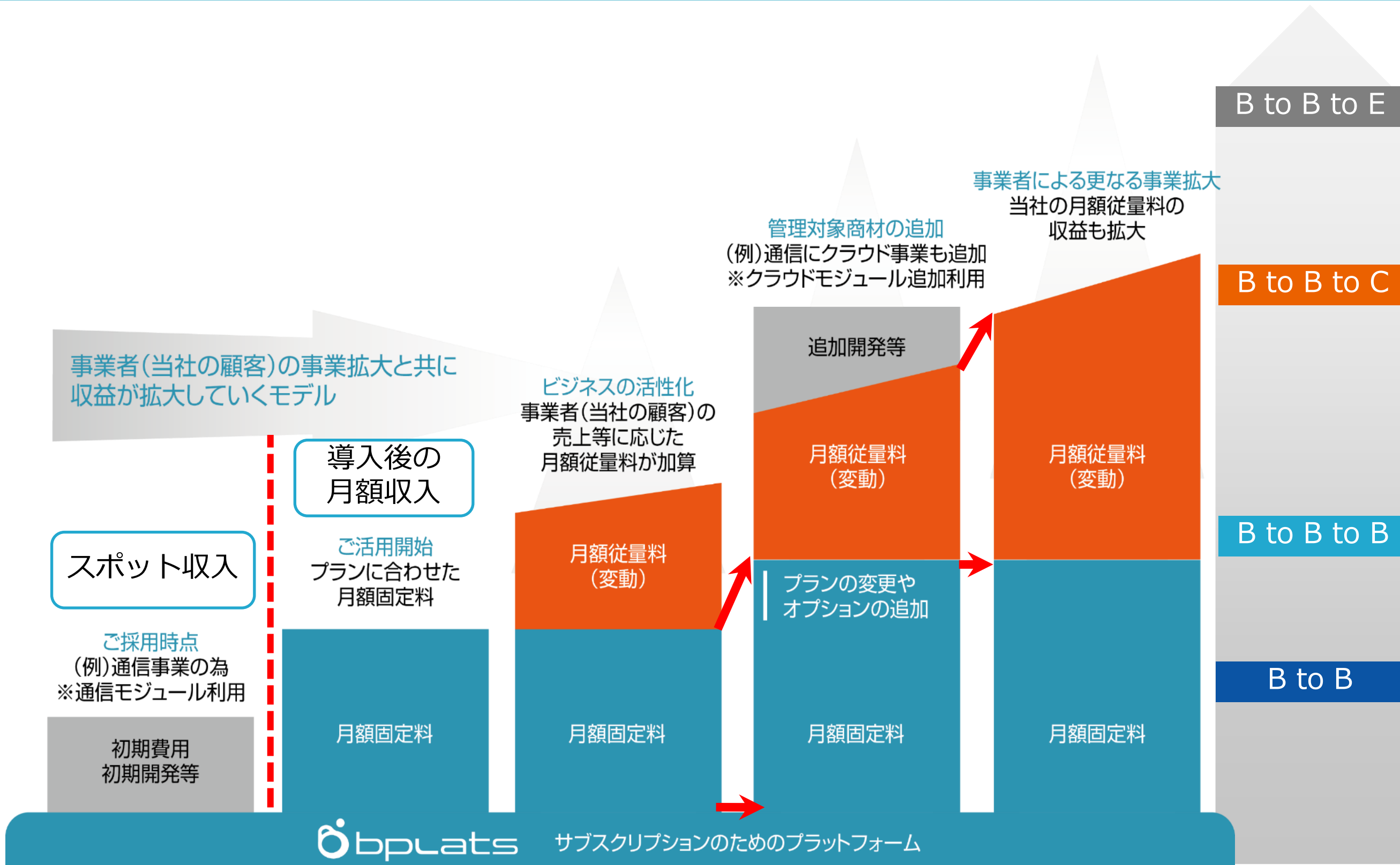
ビープラッツのシステム概要図

第3世代プラットフォーム「Bplats® Platform Edition」



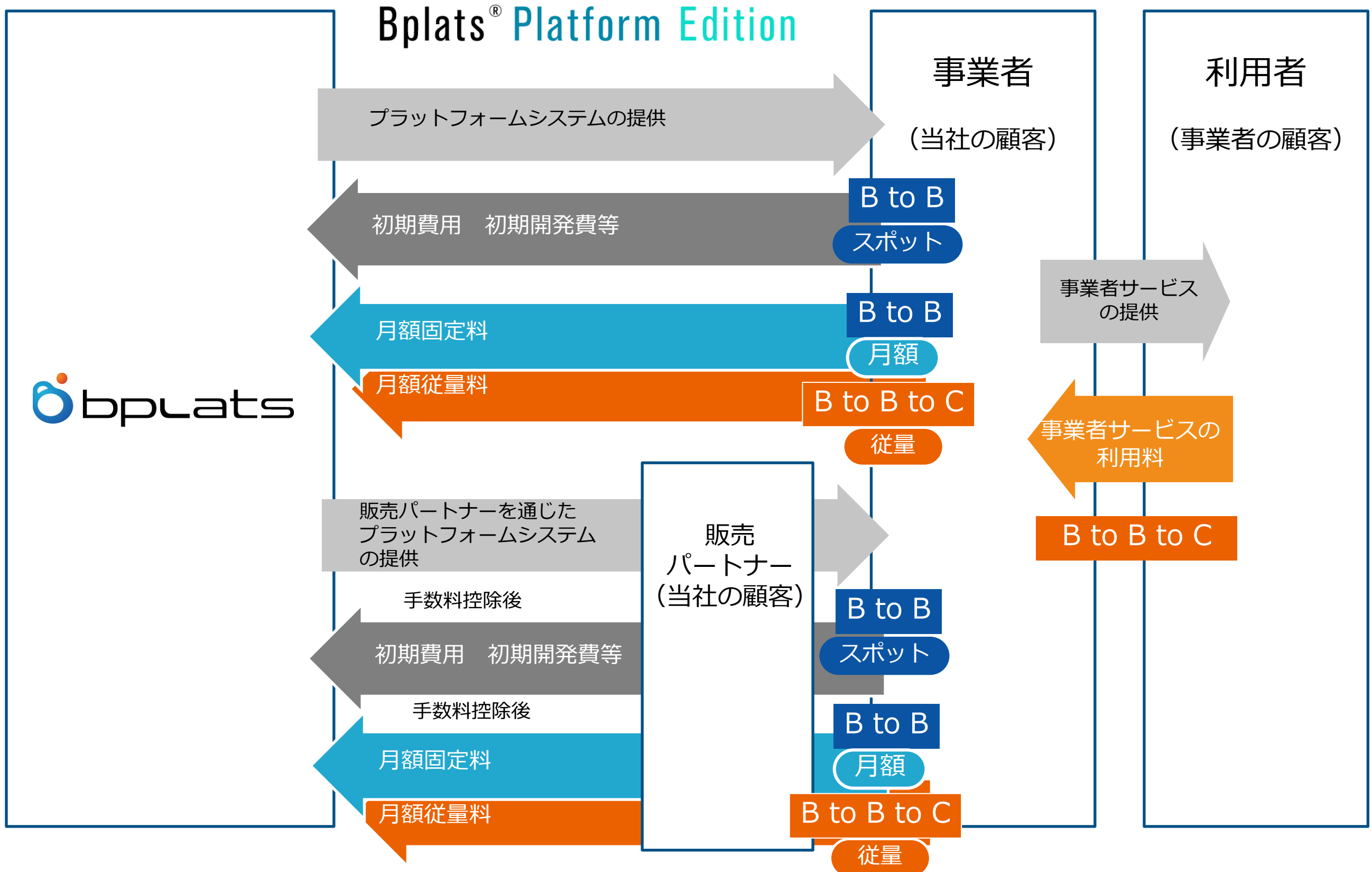
サブスクリプションの本質を理解するとき、求められるシステムは、単なる「管理システム」ではなく、「つながる（仕入・従量商材もつながる）」、「つながる（利用者・契約がつながる）」、「つながる（取引先・エコシステムがつながる）」、第3世代対応のプラットフォームシステムといえます。

売上拡大イメージ



上図の収益モデルは、当社の事業において、事業者（当社の顧客）の事業拡大とともに収益が拡大していくことの想定を示す概念図であり、事業者（当社の顧客）による事業展開の状況、今後のリスクや不確実性その他の要因により、実際には、当該想定のとおりにならない可能性があります。

事業系統図



■本資料の注意点

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し中期計画、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。