

arara

世界をもっとハッピーに

事業計画及び成長可能性に関する事項

アララ株式会社

東証マザーズ：4015

2021年12月28日

1. 会社概要
2. 事業の概要と状況
3. 市場動向
4. 強み・特徴
5. 成長戦略
6. リスク

会社概要

arara

世界をもっとハッピーに

会社概要

会社名 アララ株式会社

代表者 代表取締役社長 岩井 陽介

設立年月日 2006年8月

役員構成	代表取締役社長	岩井 陽介	社外取締役	水越 宏明
	取締役副社長	井上 浩毅	社外取締役	加藤 徹行
	取締役	竹ヶ鼻 重喜	社外取締役	井上 昌治
			社外取締役	種谷 信邦
			社外取締役	米田 恵美

本社所在地 東京都港区南青山二丁目24番15号 青山タワービル別館

資本金 661百万円（2021年8月期末）

売上高 1,461百万円（2021年8月期）

従業員数 96名（2021年8月末時点）

総資産 3,386百万円（2021年8月期）



代表取締役社長
岩井 陽介

経歴

- 1989年 株式会社リクルートコスモス（現株式会社コスモスイニシア）入社
- 1998年 株式会社サイバード専務取締役
- 2005年 株式会社サイバード取締役兼執行役員副社長
- 2006年 CYB International President
- 2007年 当社取締役
- 2008年 当社代表取締役社長（現任）

沿革

- 2006年 8月 ○ 株式会社レピカ設立 キャッシュレスサービス事業/レピカシステム（現point+plus）サービスを開始 
- 2007年 8月 ○ メッセージングサービス事業の開始
- 2008年 9月 ○ プライバシーマーク認証取得
- 2010年10月 ○ AR事業を目的とし、完全子会社としてアララ株式会社を設立
- 2012年 1月 ○ 開発技術力の強化を目的とし、株式会社VARCHAR（現 株式会社SYSTEM CONCIERGE）の株式51%を取得し、子会社化
- 2013年 8月 ○ 株式会社VARCHAR（現 株式会社SYSTEM CONCIERGE）の株式49%を取得し、完全子会社化
- 2013年10月 ○ KLab株式会社よりメール配信システム「ACCELMAIL」と個人情報検出ソフト「P-Pointer」の事業譲渡を受け、当社で提供を開始 
- 2014年11月 ○ キャッシュレスサービス事業の推進を目的とし、株式会社デンソーウェーブと協業契約を締結
- 2016年 4月 ○ 完全子会社のアララ株式会社を吸収合併し、商号を株式会社レピカからアララ株式会社に変更
- 2018年 4月 ○ 株式会社VARCHAR（現 株式会社SYSTEM CONCIERGE）の株式を売却し、非子会社化
- 2020年 9月 ○ キャッシュレスサービス事業におけるチャージバックシステムの顧客店舗等への提供を目的として東芝テック株式会社と業務提携締結
- 2021年 8月 ○ 株式会社バリューデザインの株式33%を取得し、持分法適用会社化。10月に業務提携の方針を公表
- 2021年10月 ○ ワンストップのキャッシュレス総合支援サービス「アララキャッシュレス」を発表 
- 2021年11月 ○ サービスリニューアルにより「アララメッセージ」の提供開始 

「BtoBtoC」を中心とした SaaS型ソリューションカンパニー

ミッション

アイデアとテクノロジーで革新的なサービスを提供し、
便利で楽しい、みんながハッピーになる社会を創る。

ビジョン

キャッシュレスの、その先へ

事業内容

- ・ 「信頼・信用」 をベースとしたITソリューションとして4事業を展開
- ・ 2021年8月期売上高の過半を高成長事業のキャッシュレスサービス事業が占め、セグメント別利益は408百万円
- ・ 引き続き堅調なメッセージングサービス事業のセグメント別利益は223百万円

事業セグメント

売上高構成比

キャッシュレスサービス

メッセージングサービス



ワンストップのキャッシュレス総合支援サービス「アララキャッシュレス」及びハウス電子マネーサービス「point+plus」の開発・提供



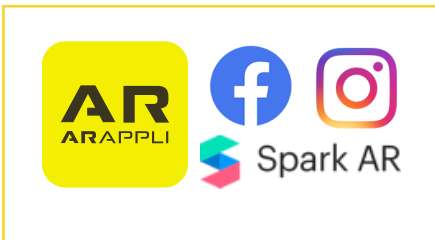
メール配信サービス「araraメッセージ」の開発・提供

データセキュリティサービス

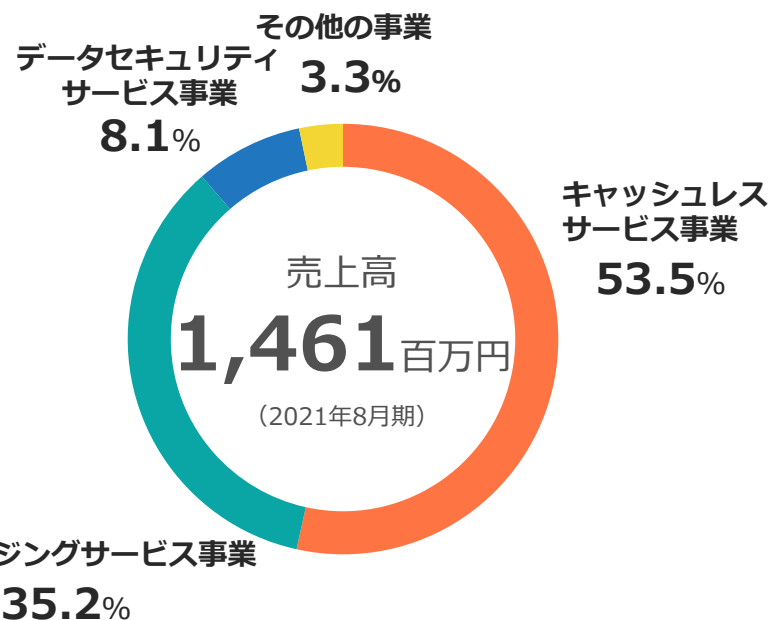
その他の事業 (ARサービス)



個人情報検出・管理ソリューション「P-Pointerシリーズ」の開発・提供



ARプラットフォームアプリ「ARAPPLI」の開発・提供
「Spark AR」のコンテンツ制作



(注) 1. 「Facebook」「Instagram」「Spark AR」は、Meta Platforms, Inc.の登録商標です

ビジネスフロー

- 主に代理店、サービス連携パートナーを通じて、全国の顧客・店舗にサービスを展開
- キャッシュレスサービス事業の代理店等の非直販比率は約7割
- メッセージングサービス事業及びデータセキュリティサービス事業は、代理店のほか、自社サービスと統合し、顧客へ提供しているサービス連携パートナー経由でもサービス提供・販売

	売上分類		商流		
	リカーリング	スポット			
キャッシュレス	<ul style="list-style-type: none"> サービス利用料 決済手数料 	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用 物品販売 	直販／代理店	顧客 	エンドユーザー
メッセージング	<ul style="list-style-type: none"> サービス利用料 年間ライセンス料 	<ul style="list-style-type: none"> 初期費用 	直販／代理店／サービス連携パートナー*	顧客 	エンドユーザー
データセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> 年間ライセンス料 		直販／代理店／サービス連携パートナー*	顧客 	
その他事業	<ul style="list-style-type: none"> サービス利用料 	<ul style="list-style-type: none"> 受託開発費用 	直販／代理店	顧客 	エンドユーザー

(注) サービス連携パートナー経由の提供・販売とは、当社サービスとサービス連携パートナーが提供するサービスを統合し顧客へ提供する販売手法を指します。

事業の概要と状況

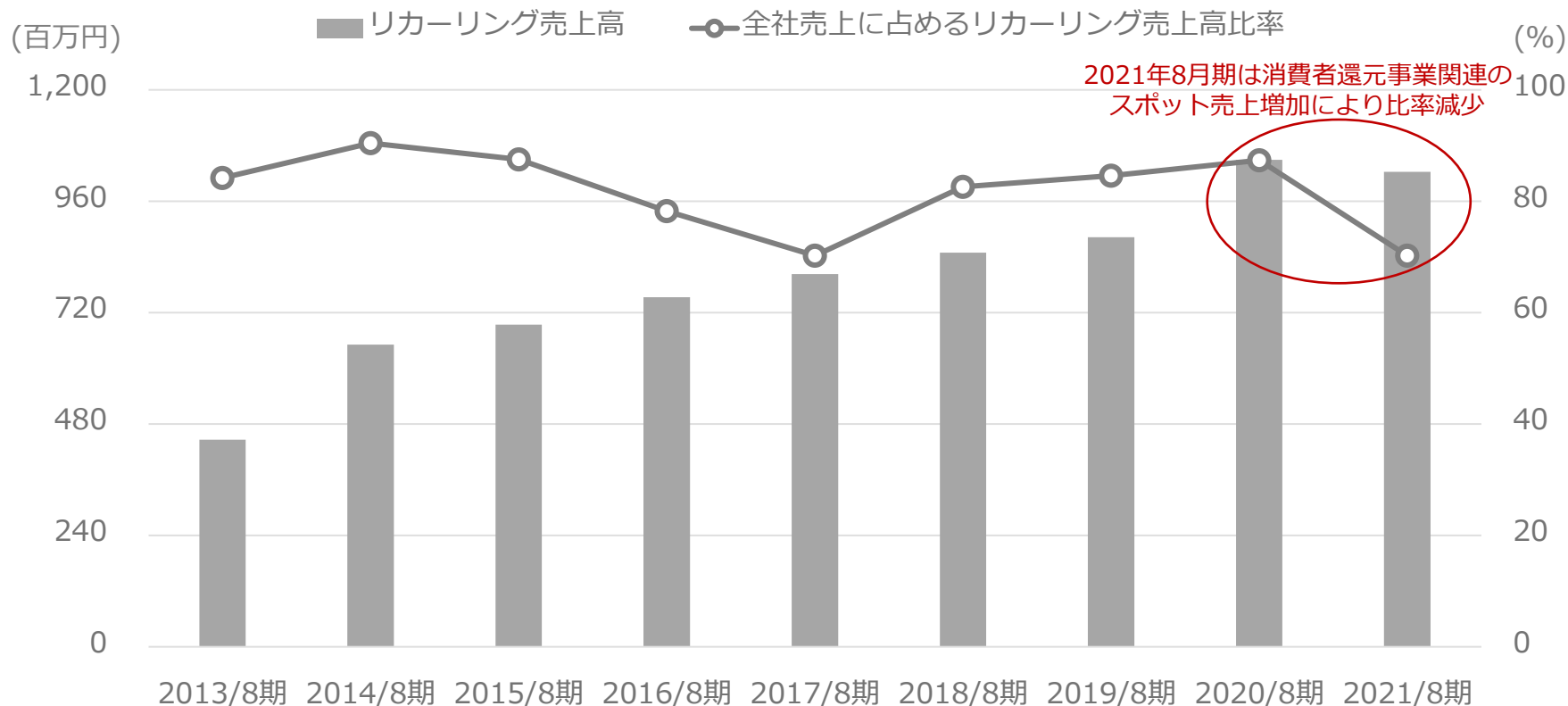
arara

世界をもっとハッピーに

- 顧客の積上げで、リカーリングビジネス(注)による売上高は着実に増加
- 2021年8月期の全売上に占めるリカーリングビジネス売上高割合は70.2%

(注) リカーリングビジネスとは、顧客から継続的に利用料金を受け取るビジネスモデルであり、月額、年額の定額料金収入に加え、従量課金による利用料金収入を含めた売上をリカーリングビジネスによる売上を指します

リカーリング売上高の推移



キャッシュレスサービス（CS）事業：アララキャッシュレス

- ・ 事業拡大に向け、電子マネー管理、ポイント管理、会員管理、メール配信等を含む統合型販促パッケージのアララキャッシュレスを開発
- ・ フルクラウド基板の安心安全なシステム環境で、ブランド連携することで様々な決済方法への対応が可能に



電子マネー管理、ポイント管理、会員管理、メール配信等機能を含むフルクラウド型の決済販促パッケージ

フルクラウドによる安全な取引環境

フルクラウド基盤によるアクセス増加時のオートスケーリング機能に加え、疑わしい取引の検知機能やワンタイムトークンなどの不正防止機能を備え、安全なキャッシュレス環境を提供

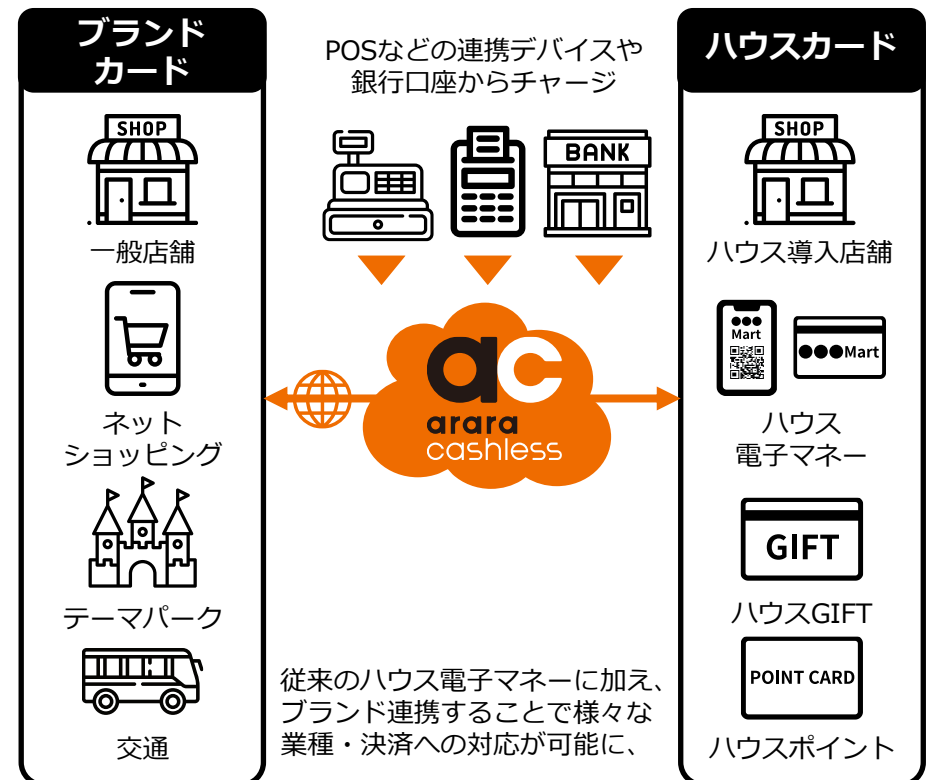
誰でも使いやすいユニバーサル設計

物理カードもスマホも使えるハイブリッド設計で、誰でも使いやすいサービスとなっており、老若男女を問わない電子マネー、ポイントサービスの提供が可能

紙の金券を電子化

紙のギフト券の電子化や、電子ギフト+電子マネーといった様々な組み合わせが可能で、顧客の利便性向上と、店舗の業務効率化・管理コストの低減に貢献

システム全体イメージ図



従来のハウス電子マネーに加え、ブランド連携することで様々な業種・決済への対応が可能に、

キャッシュレスサービス（CS）事業：point+plus

- point+plusは地域密着型のスーパーマーケットや飲食店を主なターゲットとした販促パッケージとしてサービス展開
- 販売促進を強みとし、幅広い層が利用中。今後はアララキャッシュレスへの移行・統合を予定



システム全体イメージ図

電子マネー機能

顧客自らが電子マネーの決済事業者となり、エンドユーザーが会員カードやスマートフォンを通じて電子マネーを使うことができる機能

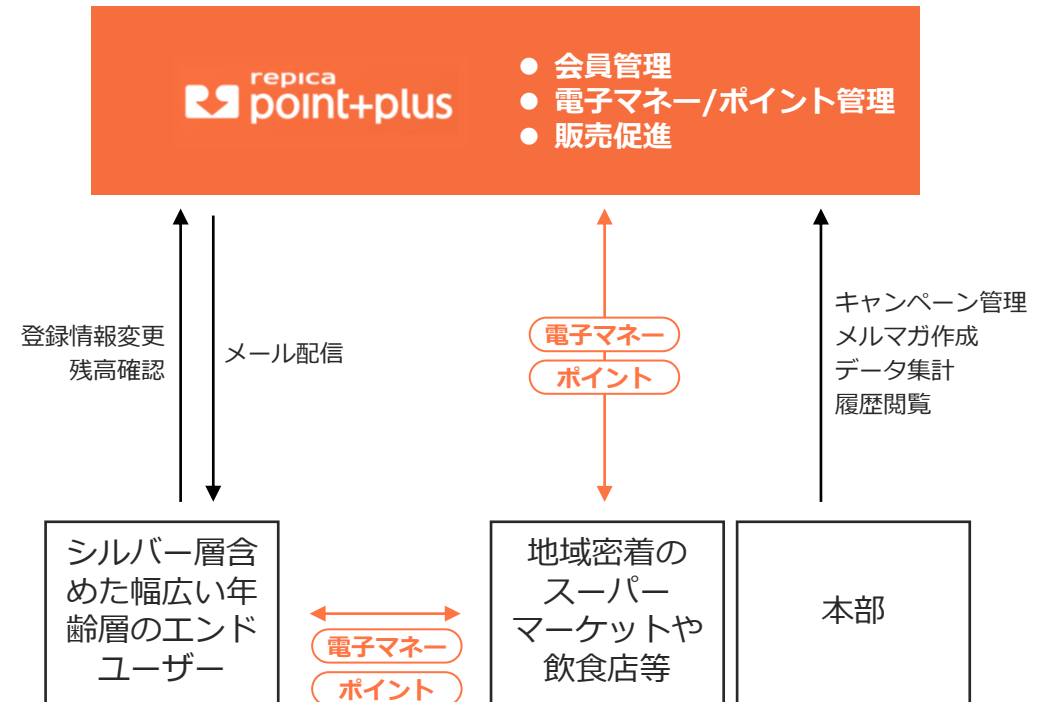
ポイント機能

顧客自らがポイント発行者となり、エンドユーザーが商品を購入した際にポイントを付与する機能

販売促進機能

エンドユーザーの来店頻度、支払額等の履歴から顧客が対象のエンドユーザーを特定し、ポイントの付与や、ランク付け、それに応じてポイント付与率を変えるなど、優良なエンドユーザーを優遇するための機能

また、顧客が任意に定めた日時に「キャンペーン」として、エンドユーザーのチャージする電子マネー額に課金ポイントを付与することもできる



キャッシュレスサービス（CS）事業：チャージバック

- ・メーカーの販促費を、エンドユーザーと顧客に還元する新たな販促サービス
- ・2020年9月にチャージバックシステムの提供を目的として東芝テック株式会社と業務提携契約を締結
- ・2021年6月にチャージバックシステムに関する特許取得
- ・2021年12月に実証実験を実施

チャージバック概要

ハウス電子マネーを活用した顧客企業の
プロモーション支援サービス。

主なメリット

エンドユーザー

特定商品の購入時に電子マネーでチャージバックされるため、実質的に値引き価格での商品購入が可能

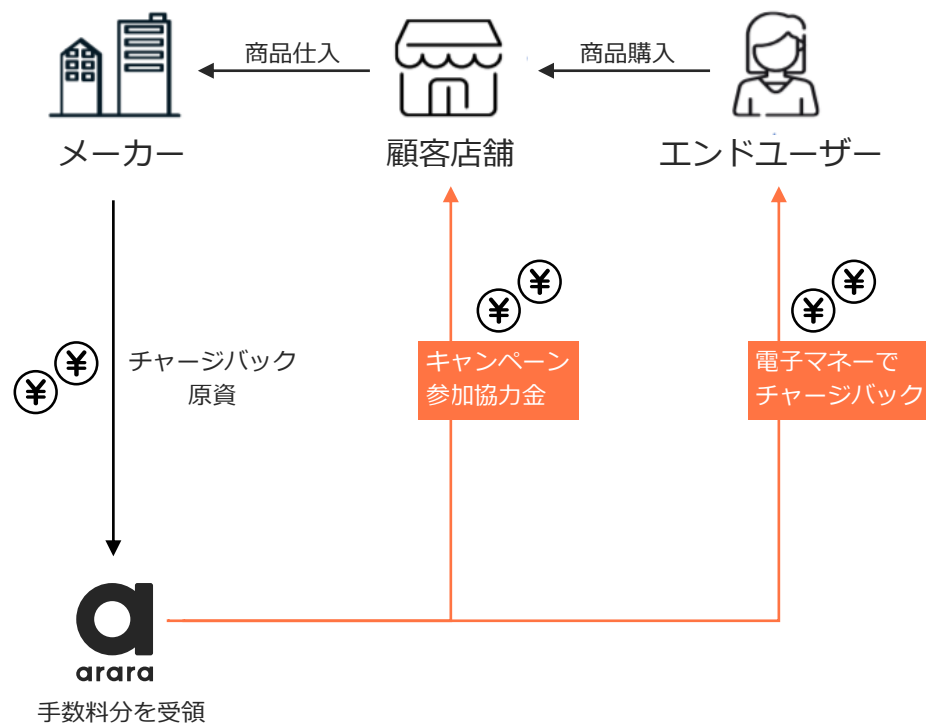
顧客

顧客店舗でのみ使える電子マネーがエンドユーザーにチャージバックされるため、エンドユーザーの再来店につながる

メーカー

エンドユーザーの購買データを取得し、費用対効果や傾向を把握することで、販促活動を最適化

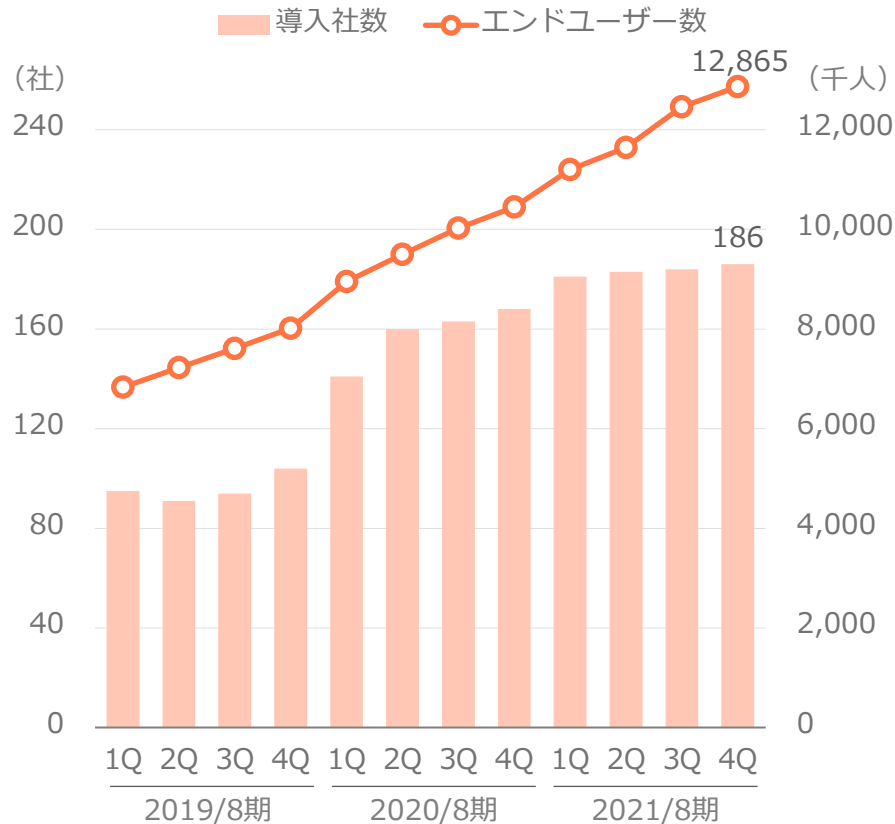
システム全体イメージ図



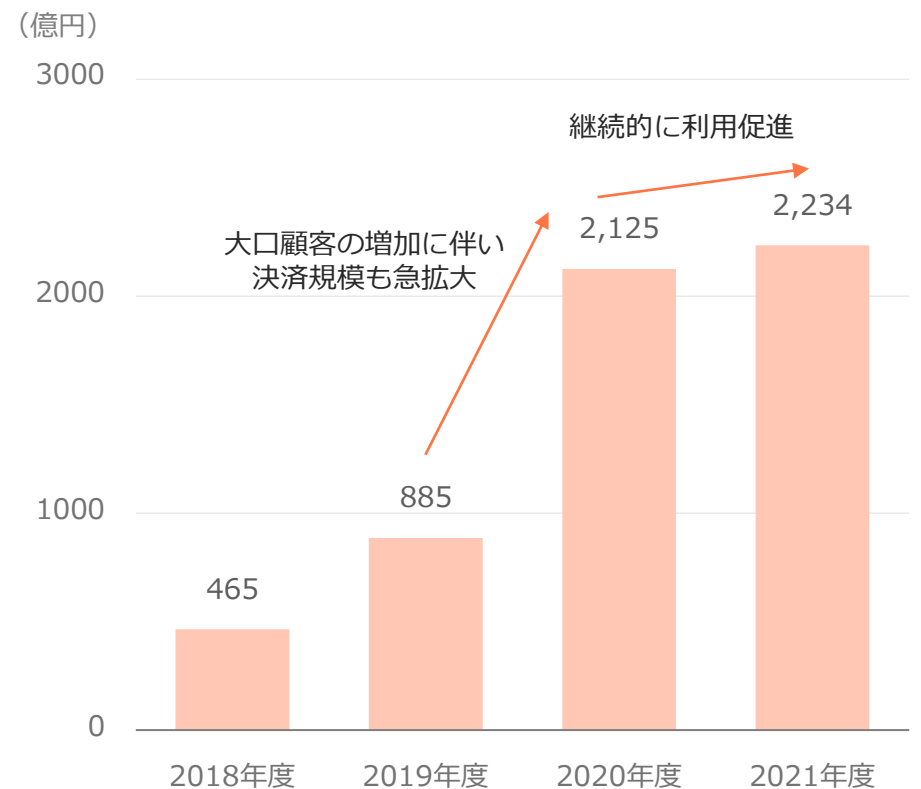
キャッシュレスサービス（CS）事業：KPI

- ・ 導入社数は着実に増加。キャッシュレス決済の浸透でエンドユーザー数も2021年8月期末に累計12,000千人を突破
- ・ 顧客層の拡大、顧客の売上に占めるキャッシュレス決済比率が高まり、決済取扱高は2,000億円を超え、継続的に成長

導入社数・累計エンドユーザー（注1）の推移



決済取扱高の推移



(注) 1.エンドユーザー数とは、当社がデータベースとして管理する、エンドユーザーが保有する店舗の会員カード等に付されたIDの累計数を指します

- ・ 販促としてのマーケティングメールや通知などのトランザクションメールを大量かつ自動で配信するためのメール配信サービスで、メールの配信遅延や不達の可能性を低減
- ・ 2021年11月末に既存サービスをリニューアルし、通数課金、効果測定機能の標準装備、Web申込などのアップデートを実施



集客や自動通知を目的とした電子メールを適切なタイミングで一度に大量に配信するサービス

用途

- ・ **マーケティングメール**
自社顧客に対する集客やロイヤルカスタマー化を促すメール
 - ・ **トランザクションメール**
商品・サービスの予約、登録など顧客のアクションに応じた自動通知メール
- ※メールの送信数に応じたシンプルな価格設定

主要機能

メール配信API 基幹システムなどの外部システムと自動連携したメール配信をAPIで実現

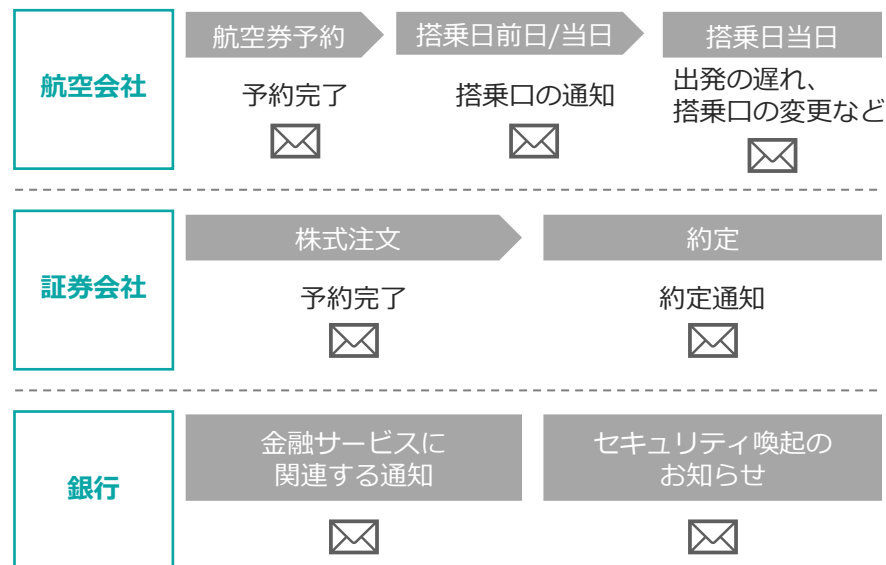
メールマーケティング ターゲティング配信から配信後の効果測定までを標準装備し、HTMLメールも手軽に作成

メール配信利用用途



- 会員登録** : メールアドレスをサービス利用のIDとして活用
- 自動配信** : 他のシステムと連携し自動でメール配信
- メールマガジン** : 会員向けに情報発信

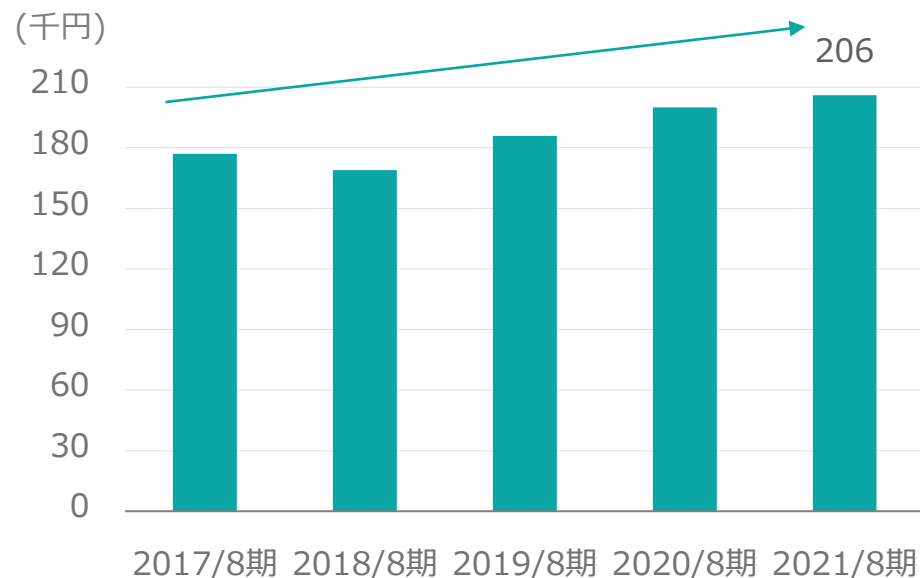
システム連携利用例



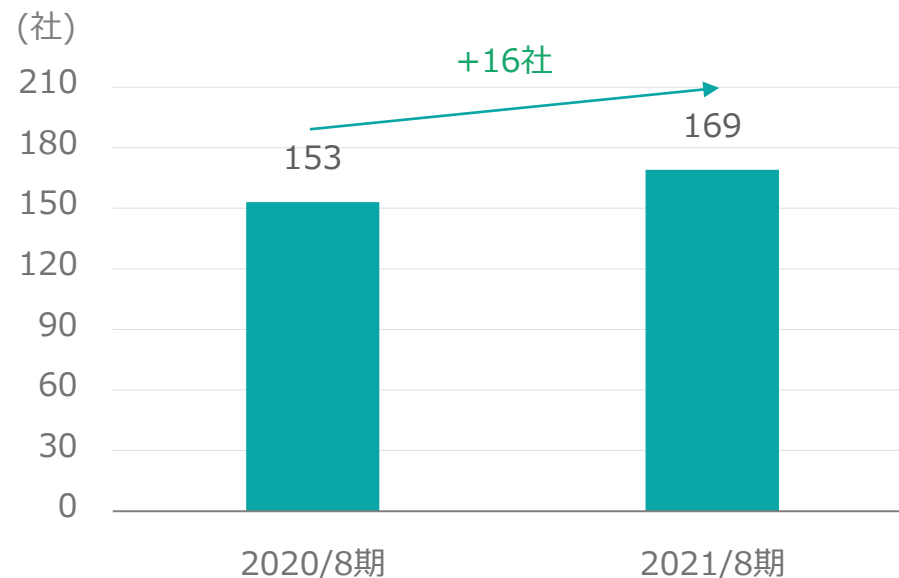
メッセージングサービス（MS）事業：KPI

- 主要顧客は、航空会社、メディア、IT企業など幅広い業種にわたり、2021年8月期末時点の1取引先あたり平均月次売上高は206千円
- 3年以上継続の取引社数は2021年8月期末で169社と、前年に比べて16社増加し、利用期間は長期化の傾向

1 取引先あたり平均月次売上高の推移



3年以上継続取引社数



データセキュリティサービス事業/その他の事業：サービス概要

- ・データセキュリティサービス事業は、年間ライセンス契約によるサブスクリプションモデル
- ・その他の事業でARプラットフォームアプリ「ARAPPLI」を提供し、Meta Platforms, Inc. が展開するFacebookやInstagramのフィルター「Spark AR」のパートナー企業として企業のAR広告の企画・制作を実施

データセキュリティサービス事業

その他の事業

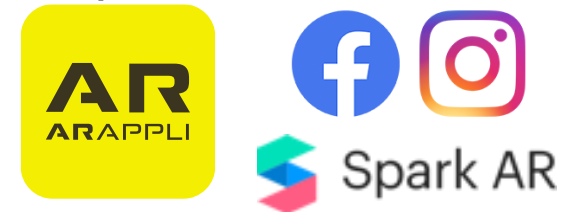
PC・サーバ向け個人情報検出・管理ソリューション
「P-Pointerシリーズ」を提供



特徴

個人情報の高速検出・一元管理・検出後の対処（移動・削除）機能を備えた個人情報検出・管理ソリューション。大手企業を中心に、金融、IT、情報通信、サービス業等の幅広い業種に提供

スマートフォン向けARプラットフォーム「ARAPPLI」と
「Facebook」「Instagram」のカメラエフェクト
「Spark AR」のコンテンツ制作



「Spark AR」サンプルイメージ

顔やパーツ、笑顔などを認識し、エフェクトを出現させることが可能
商品価値及び認知向上ツールとしてのAR技術の活用を提案



(注) 「Facebook」、「Instagram」、「Spark AR」は、Meta Platforms, Inc.の登録商標です

市場動向

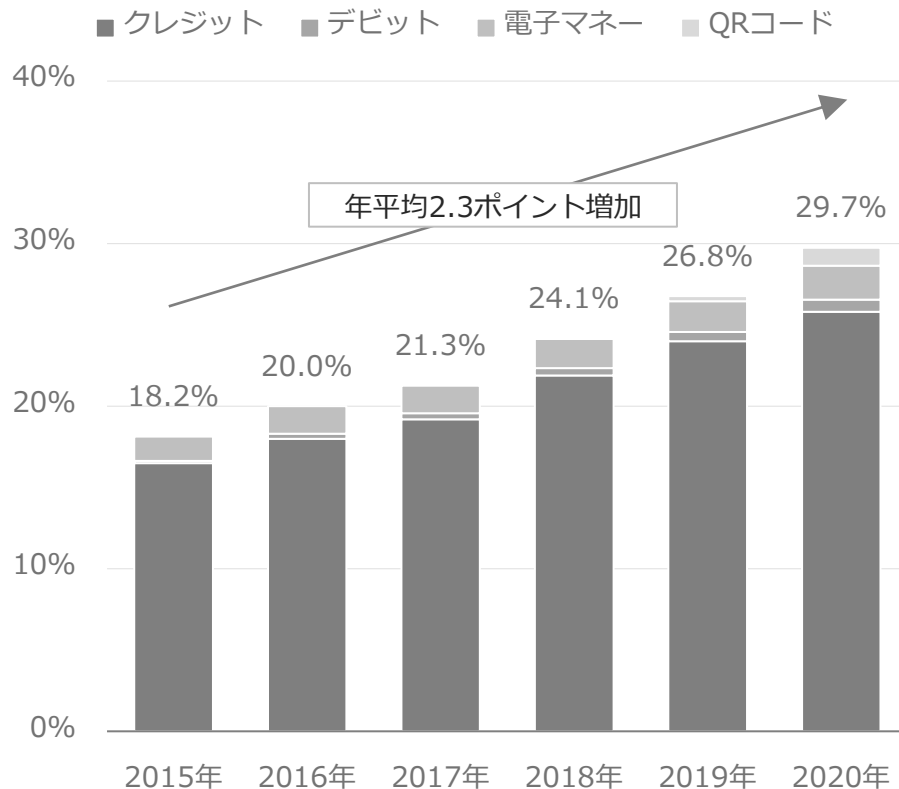
arara

世界をもっとハッピーに

キャッシュレスサービス（CS）事業：キャッシュレス決済市場

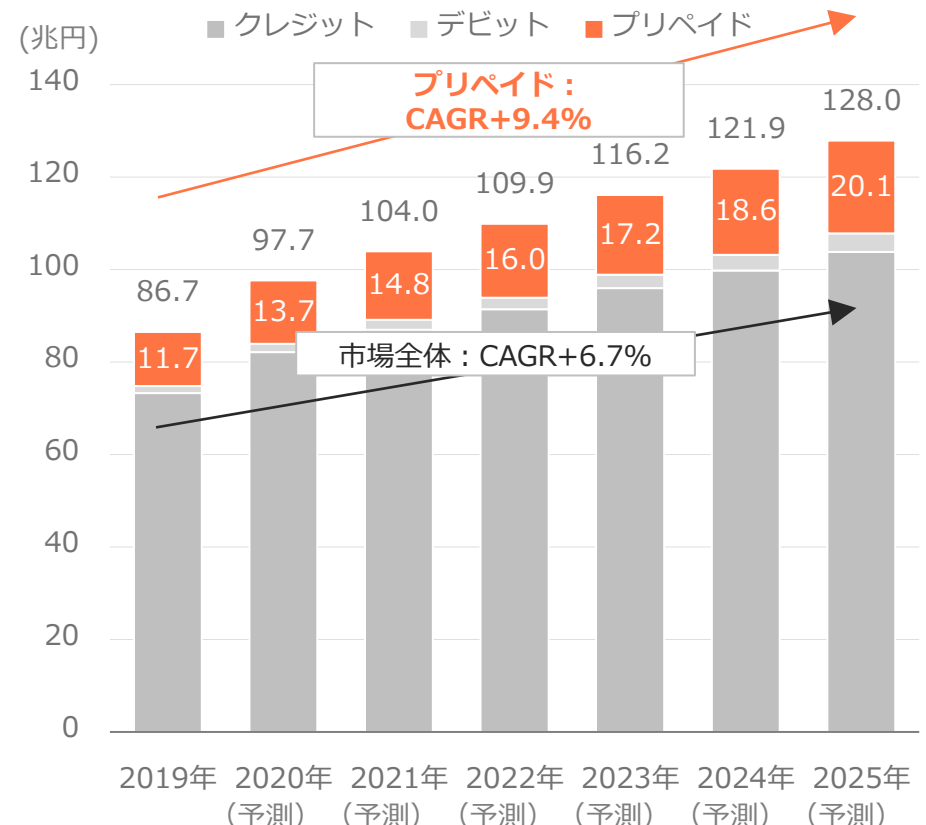
- ・ 民間の消費支出全体に対するキャッシュレス比率は年平均2.3ポイント増加の傾向
- ・ 国内電子決済市場全体は2019年から2025年にかけて、年平均成長率6.7%と予想されるなか、プリペイドは年平均成長率9.4%と市場全体の成長率を上回る

キャッシュレス化比率推移



出所：経済産業省 2021年度第1回 キャッシュレス決済の中小店舗への更なる普及促進に向けた環境整備検討会「資料4 事務局説明資料」

国内電子決済市場の予測

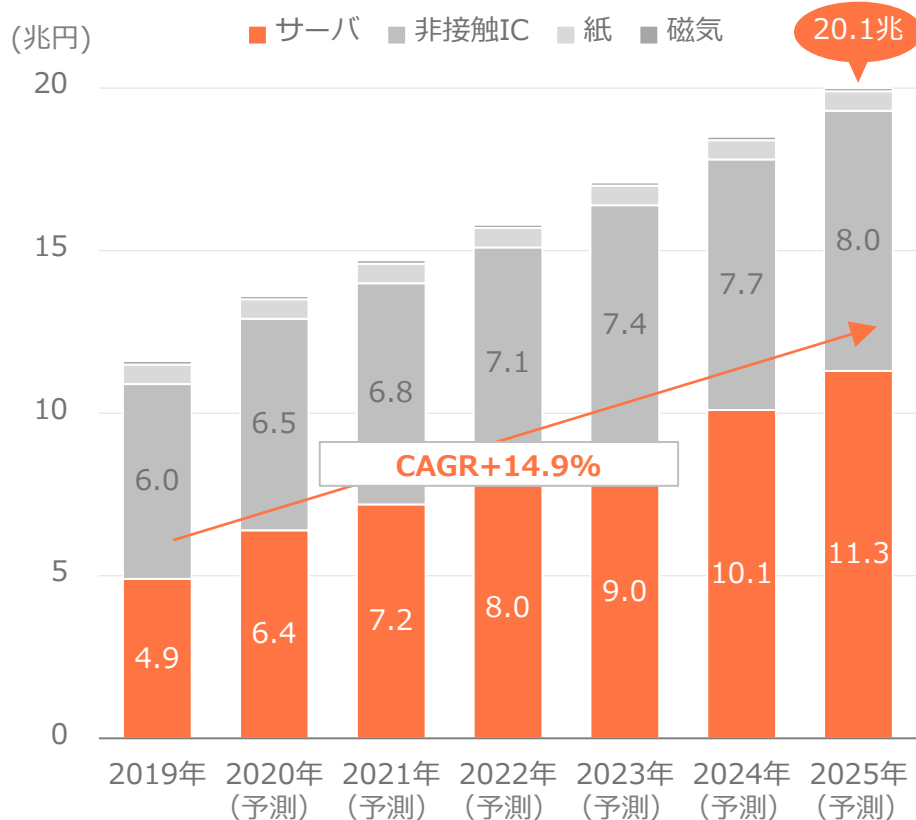


出所：株式会社インフキュリオン カード・ウェブ編集部「電子決済総覧2019-2020」

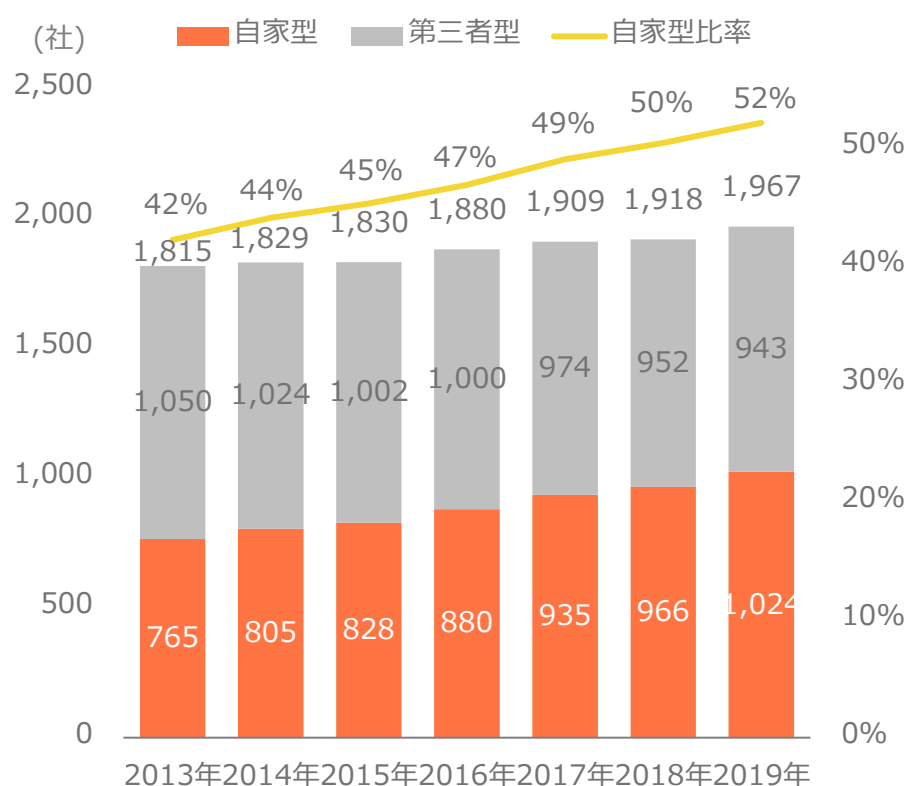
キャッシュレスサービス（CS）事業：プリペイド決済市場

- ・プリペイドの成長を牽引するサーバ型は、年平均14.9%で成長するとの予測
- ・プリペイドカードの発行者数は当社がメインで提供する自家型を中心に増加傾向

プリペイド決済のツール別予測



プリペイドカードの発行者の推移

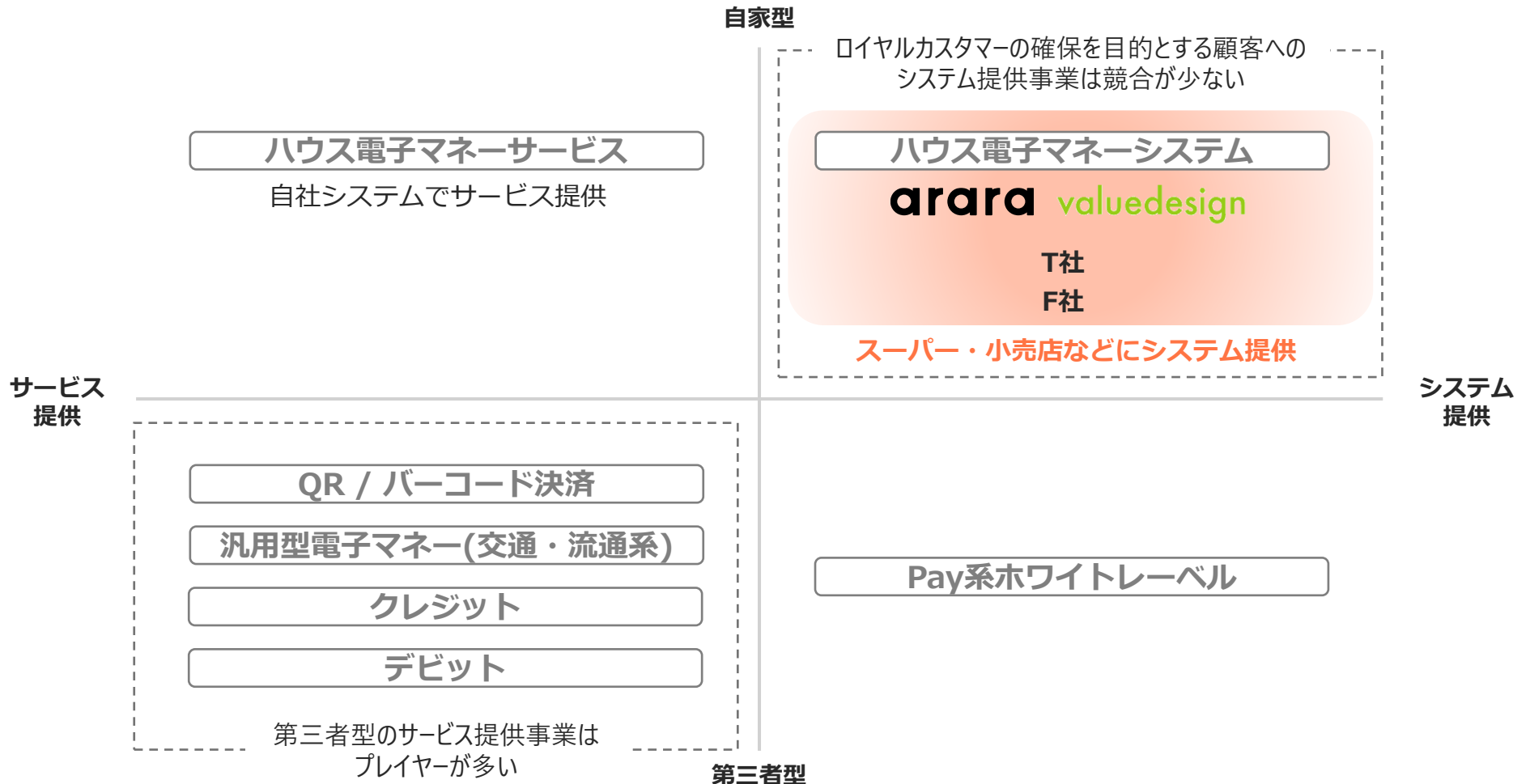


出所：株式会社インフキュリオン カード・ウェブ編集部「電子決済総覧2019-2020」

※ 基準日において1,000万円を超える未使用残高がある発行者のみ集計
 出所：一般社団法人日本資金決済業協会「前払式支払手段の発行額および発行者の推移」（金融庁資料）一般社団法人日本資金決済業協会「第22回発行事業実態調査統計」（令和元年度版）

キャッシュレスサービス（CS）事業：競合環境

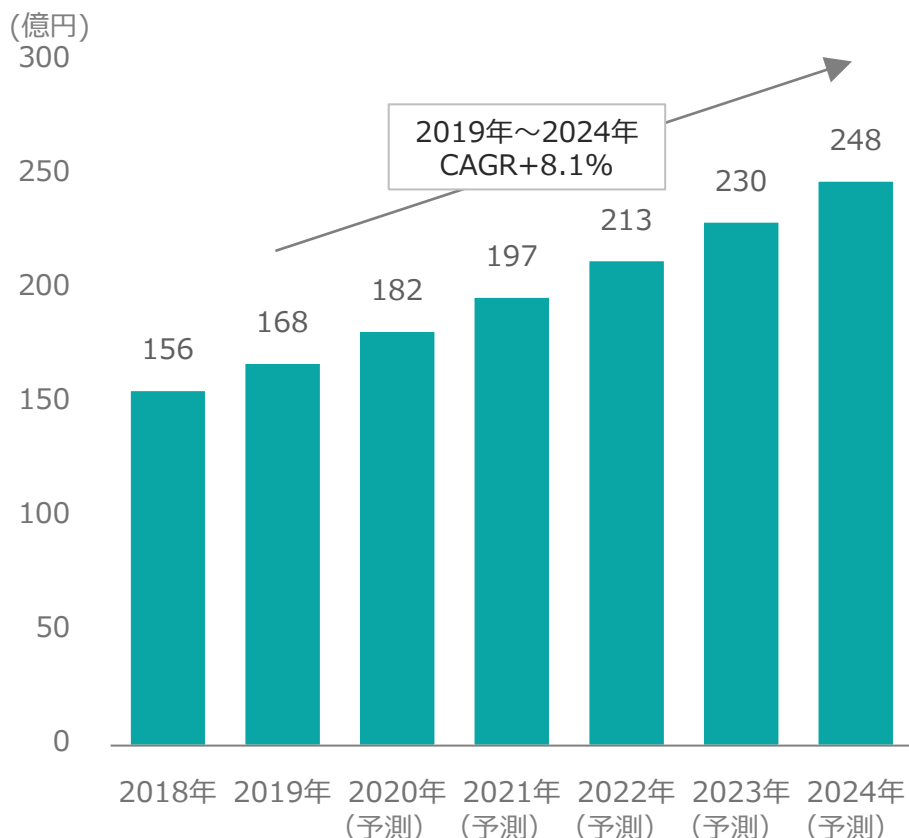
- ・ 当社はスーパー・小売店などの事業者にはハウス電子マネーのシステムを提供
- ・ 主要なハウス電子マネーシステム提供事業者は、当社以外にバリューデザイン社・T社・F社のみ
- ・ バリューデザイン社との業務提携により、幅広い顧客基盤にサービス提供が可能



メッセージングサービス（MS）事業：メッセージングサービス市場

- ・メール送信市場は着実に成長。個人・企業ともに電子メール利用の重要度は非常に高い
- ・エンドユーザーと紐づく本人認証ツールなど、幅広い用途で活用されている

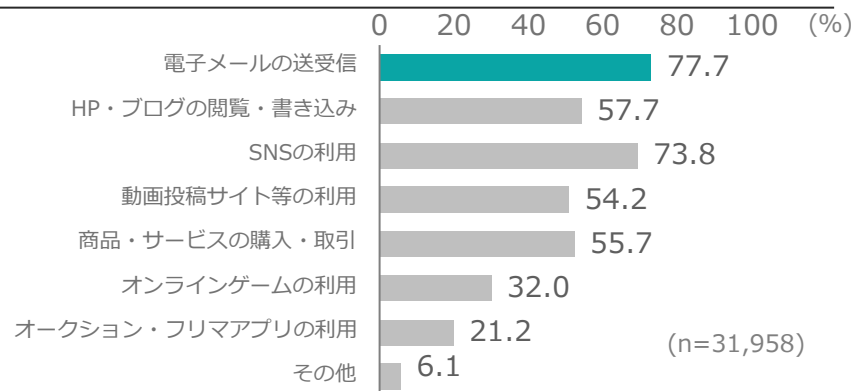
メール送信市場の市場規模（注1）予測



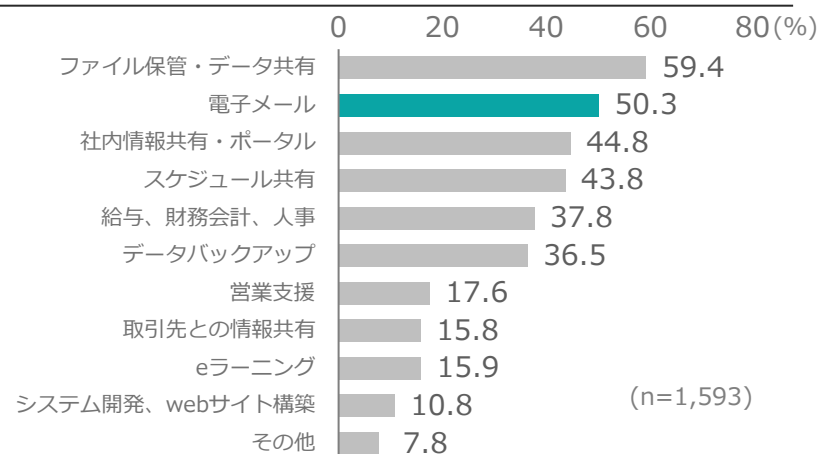
(注) 1.新規ライセンス売上（一部、アライアンス製品、SaaS、サブスクリプション売上含む）及び保守費を対象に算出

出所：ITR「ITR Market View：メール/Webマーケティング市場2021」メール送信市場

個人のインターネットの利用目的（複数回答）



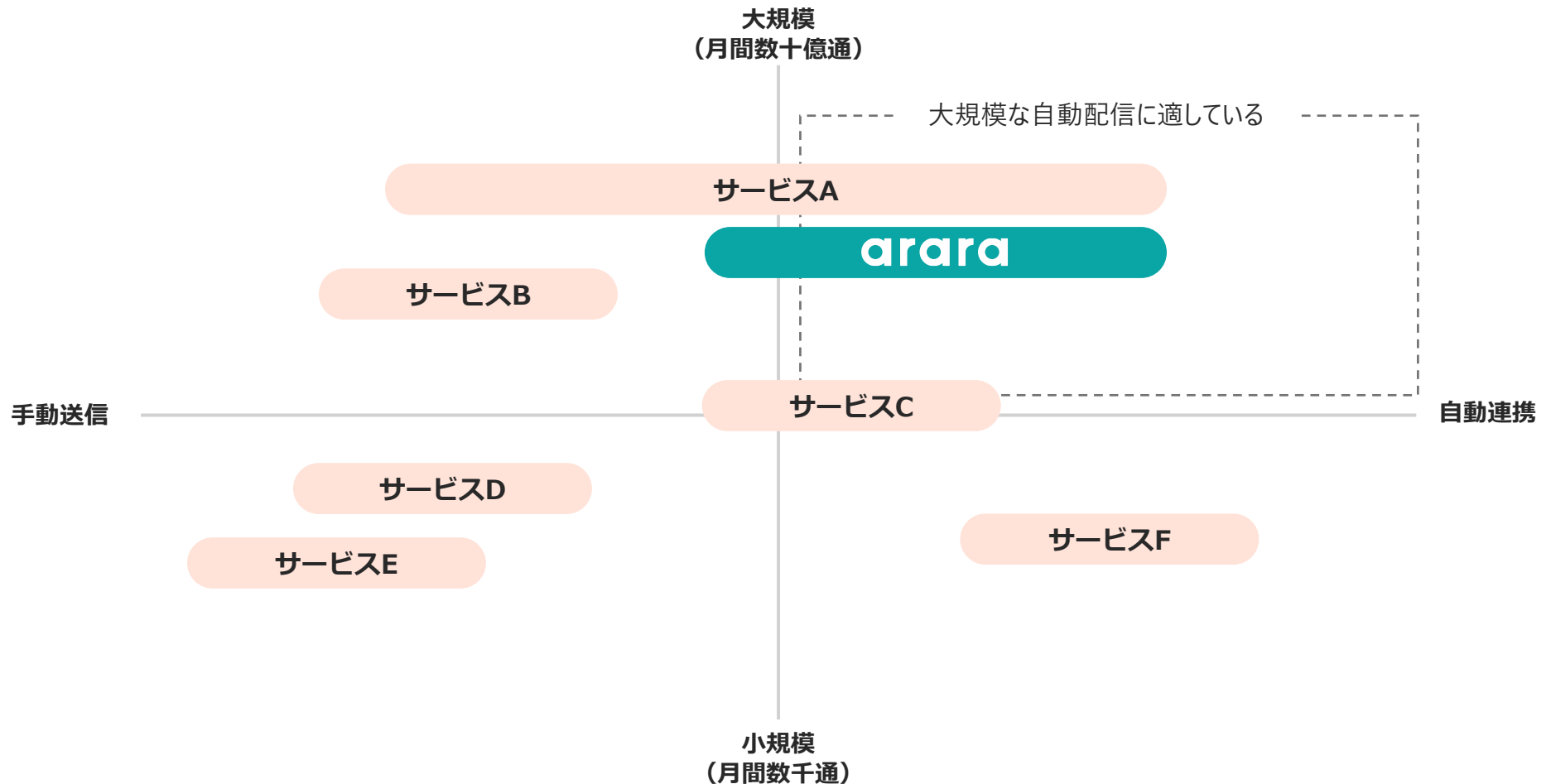
企業のクラウドサービスの利用状況（複数回答）



出所：総務省「令和2年通信利用動向調査」

メッセージングサービス（MS）事業：競合環境

- メール送信市場は、メルマガ等のマーケティングメールから予約確認等のトランザクションメールに移行するなか、送信通数は徐々に大規模化
- 当社のメッセージングサービス事業は、大規模かつ自動連携での配信に強み



強み・特徴

arara

世界をもっとハッピーに

1

決済取扱高1兆円

- バリューデザイン社との業務提携により、QR決済事業者と比較しても遜色のない規模の決済取扱高
- 利用店舗数は合計で10万店舗となり、顧客基盤は強固

2

SaaS型のキャッシュレス 総合支援サービス

- 顧客企業が電子マネーを発行するためのキャッシュレス総合支援サービスを提供
- SaaS型でワンストップソリューションを提供

3

ユニークなプロダクト設計

- iDを通じた外部利用で顧客企業にもiD決済手数料の一部が支払われるスキームを採用
- エンドユーザーのチャージによって顧客企業のキャッシュフロー改善が可能

4

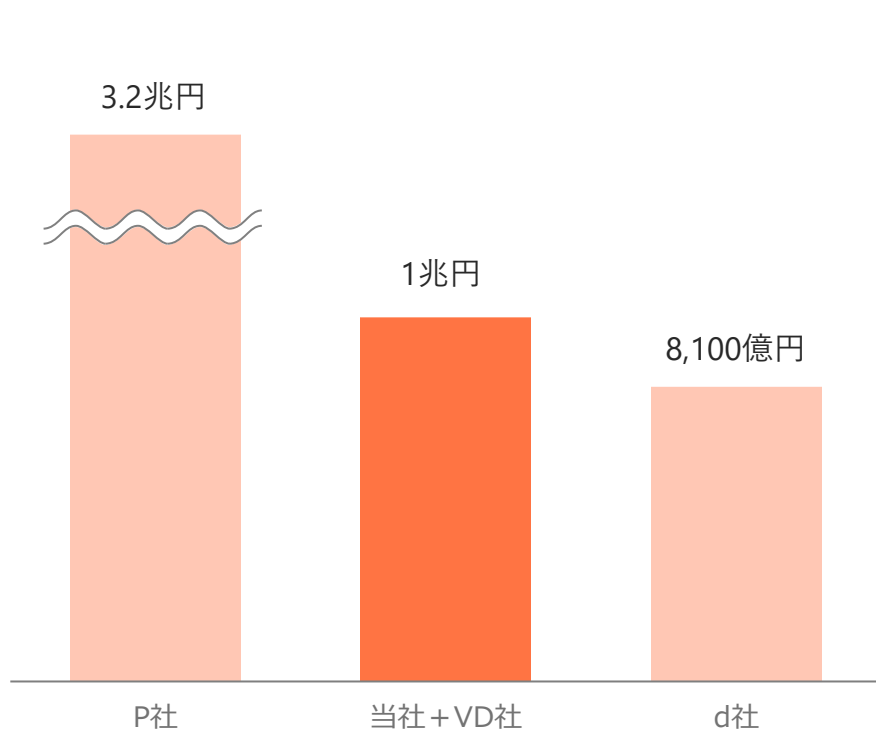
幅広いニーズに対応する開発力

- 決済、販促、顧客管理など様々な機能ニーズが存在
- 継続的な機能開発により高い参入障壁を構築

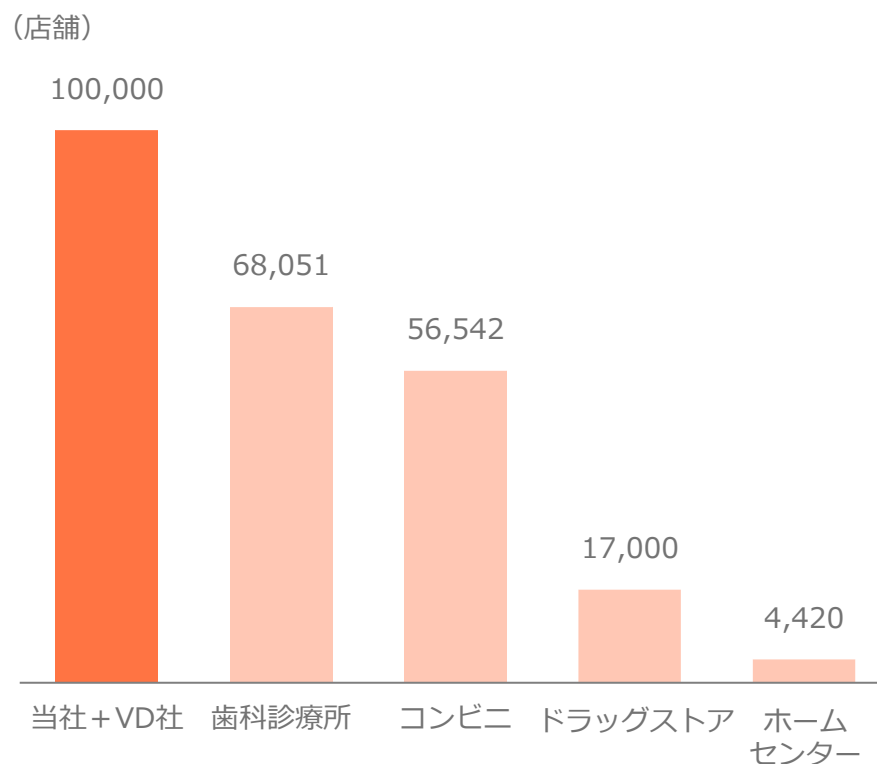
当社の強み・特徴①：決済取扱高1兆円

- 2021年8月25日にバリューデザイン社の普通株式の33.28%を取得し、持分法適用関連会社化
- 株式取得後の協議において業務提携をする方針を確認
- 両社合計の決済取扱高は年間1兆円、顧客企業の店舗は全国10万店舗となり、強固な顧客基盤を有する

QR決済事業者と同等規模の決済取扱高



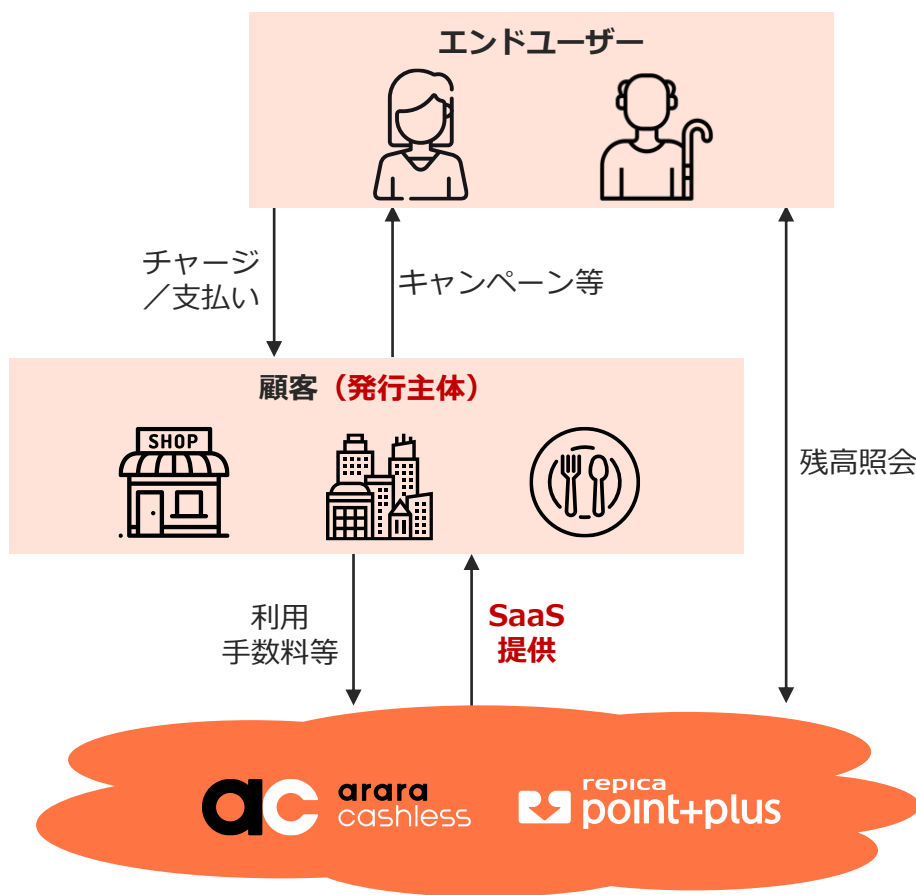
顧客企業の店舗数



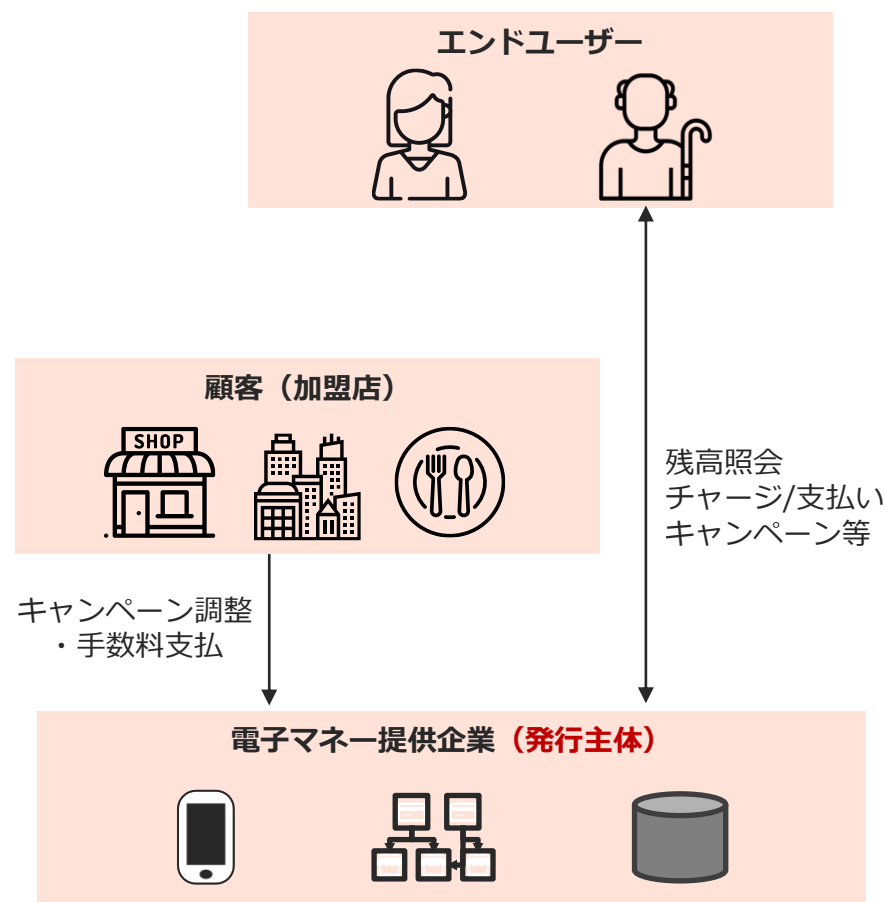
当社の強み・特徴②：SaaS型のキャッシュレス総合支援サービス

- 電子マネーの発行体は顧客企業。当社は決済や顧客管理などSaaS型のキャッシュレス総合支援サービスを提供
- 顧客企業は自社でシステム開発しなくても、キャッシュレス決済を導入し、低廉な手数料で主体的にキャンペーン等を実施することが可能

当社サービス概念図



一般的な電子マネーサービス概念図

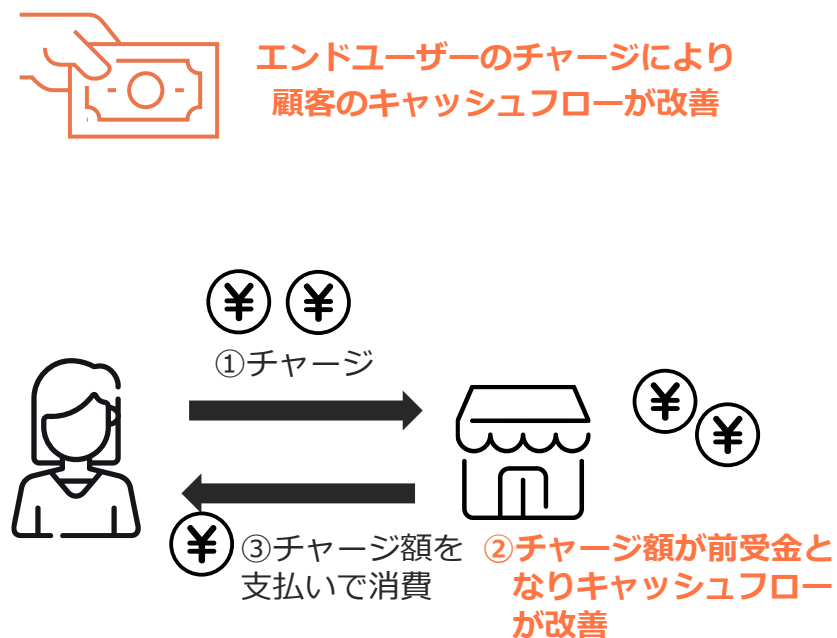
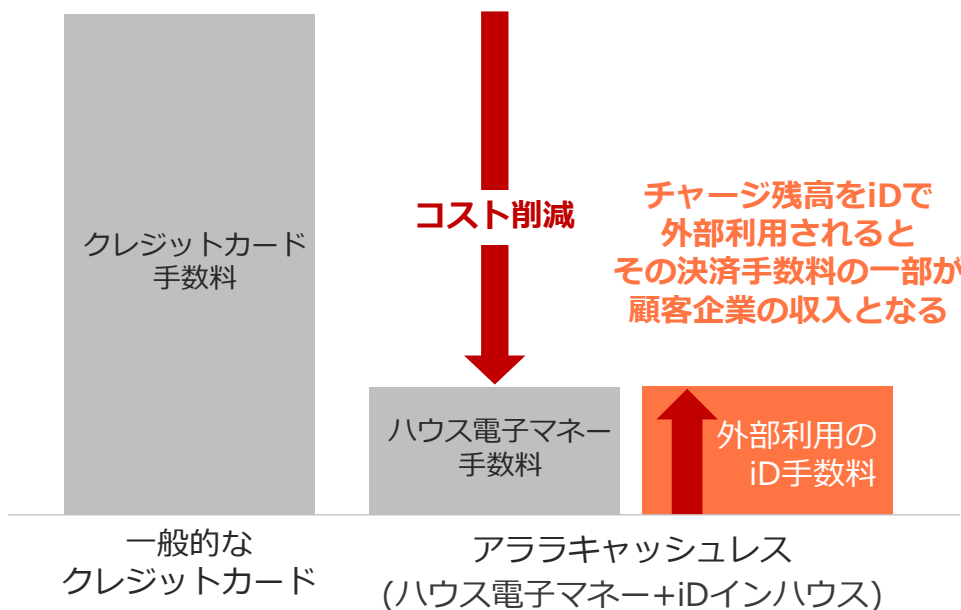


当社の強み・特徴③：ユニークなプロダクト設計

- エンドユーザーが周辺店舗などの外部においてiDで決済した場合、iD決済手数料の一部が顧客企業の収入となるスキームを採用
- 前払式の決済手段であり、エンドユーザーがチャージした金額が顧客の前受金となるため、顧客企業のキャッシュフローが改善する効果が期待できる

顧客企業の新たな収益源




顧客企業のキャッシュフロー改善



当社の強み・特徴④：幅広いニーズに対応する開発力

- ・「未来の姿を想像し、創造する」3つの設計思想が重要と考える
- ・営業・サポート・技術が常に連携し開発と運用を一元管理し、顧客の声をすぐに反映できる体制とノウハウを全て社内に蓄積する仕組みを構築

3つの設計思想

エンドユーザーのベスト	絶えず進化	安心・安全
 <p>「世界をもっとハッピーに」</p> <p>当社のサービスを利用している顧客、サービスを使っているエンドユーザーそれぞれのベストな状態を一番に考えシステム開発し、エンドユーザーの声を反映</p> <p>キャッシュレスサービス事業</p> <p>ハウス電子マネーにメッセージングサービスを組み合わせた統合型販促ソリューションの提供</p> <p>メッセージングサービス事業</p> <p>APIの提供で基幹システムなど外部システムとの連携が容易</p>	 <p>「進化しないサービスは死んだサービス」</p> <p>課題を解決し、日々進化する技術を取り入れ、長期的に顧客が使い続けたい、より良いサービスへ未来の姿を想像し、その実現を目指す</p> <p>キャッシュレスサービス事業</p> <p>+</p> <p>メッセージングサービス事業</p> <p>クラウド環境に最適化した新サービス開発を順次推進</p>	 <p>「ずっと使われるサービス」</p> <p>金銭情報、メールアドレス等顧客の重要情報を預かるサービスを提供しているため、信用が何よりも大事</p> <p>システム障害を起こさない、データを守る、を常にサービスの柱に据える</p> <p>キャッシュレスサービス事業</p> <p>データ量の増加にフレキシブルに対応しシステム障害を起こさないサービスの提供</p> <p>メッセージングサービス事業</p> <p>STARTTLS送信に対応し、メール送信時の通信を暗号化</p>

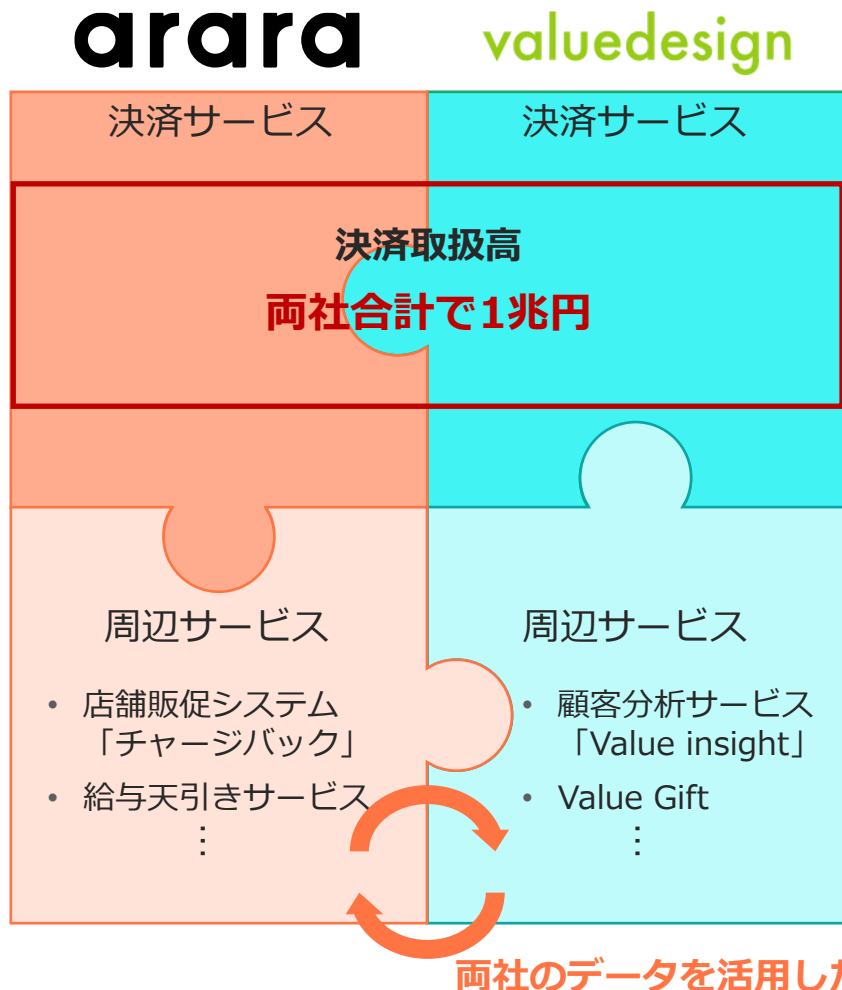
成長戦略

arara

世界をもっとハッピーに

バリューデザイン社との業務提携方針について

- ・ バリューデザイン社との業務提携により、決済と周辺サービスの強みを相互に補完することが可能となり、売上高拡大・利益率向上・新領域への進出などの効果を想定



業務提携による効果（想定）

売上高の拡大

- ・ 両社のノウハウ共有による既存顧客の利用促進
- ・ 店舗DX・販促支援の共同展開
- ・ 両社サービスのクロスセル

利益率の向上

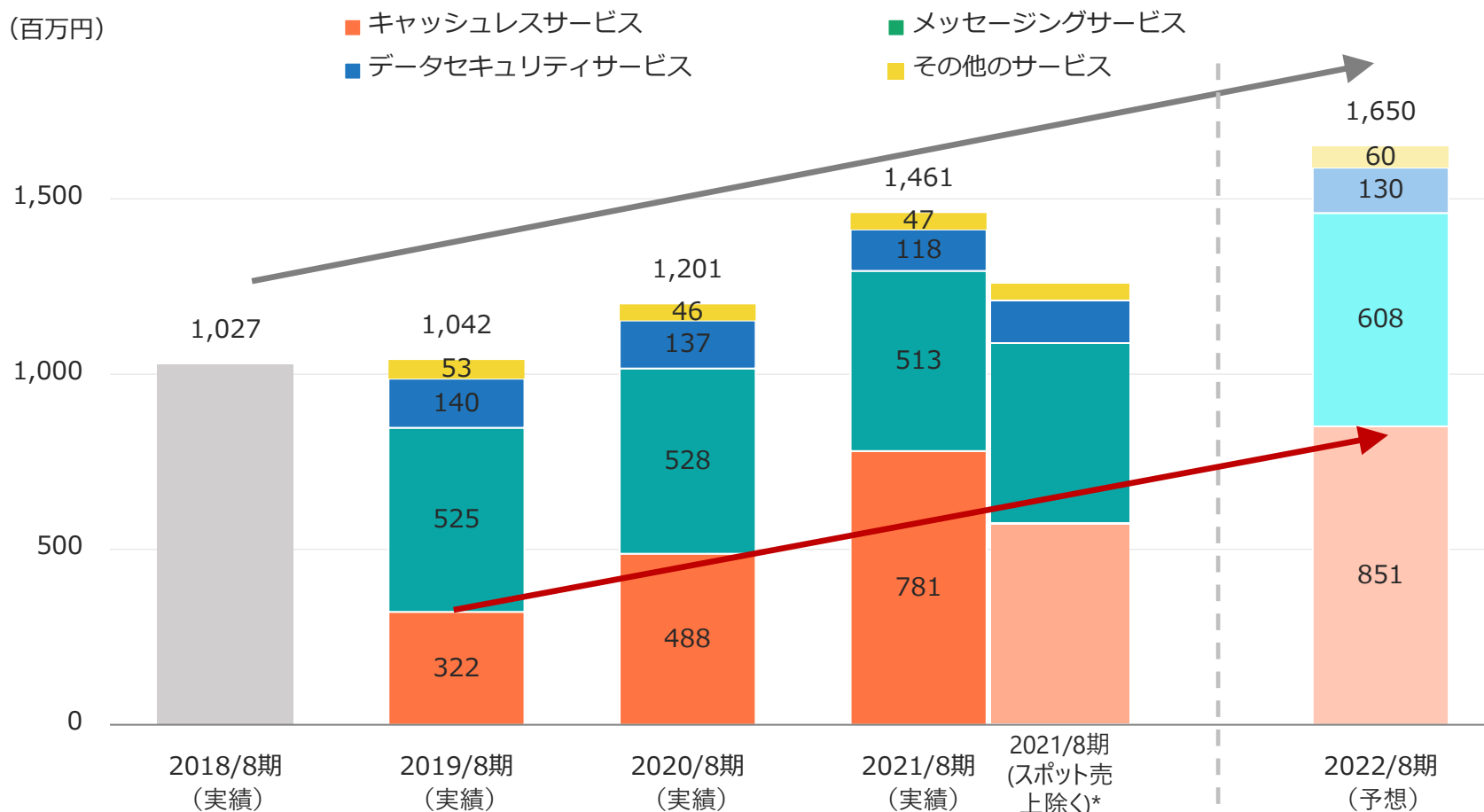
- ・ 共同電子マネーセンターの設立によるシステム運用の効率化を検討
- ・ 適正な価格でのサービス提供

新領域への進出

- ・ 両社のデータを活用し、新たなサービス・事業を創出
- ・ 電子ギフト、地域通貨、汎用型決済サービスとの連携、BtoB決済サービス等

成長シナリオ（売上高推移）

- 各事業における成長の継続により、2022/8期は売上高1,650百万円と予想
- キャッシュレスサービス事業を中心として今後も成長を継続し、更なる売上拡大を目指す



(注) 消費者還元事業関連のスポット売上をキャッシュレスサービス事業から控除した場合のイメージ

- 新規上場時に「成長可能性に関する説明資料」で発表した成長戦略は、一部継続中の施策ではあるものの、概ね順調に進捗

事業	施策	進捗状況	
キャッシュレス	<ul style="list-style-type: none"> パブリッククラウドサーバによるSaaS型の新サービスの提供 	継続中	<ul style="list-style-type: none"> 新サービスとしてアララキャッシュレスの順次提供開始を2021年11月に発表 追加機能の拡充など継続的なサービス開発中
	<ul style="list-style-type: none"> エンドユーザーが電子マネーを獲得できる新しい販売促進サービスの提供 	継続中	<ul style="list-style-type: none"> 販促の新サービスとしてチャージバックの実証実験を2021年12月に実施
	<ul style="list-style-type: none"> 既存の紙の商品券の電子化とeギフト、双方に対応したシステム提供でギフト市場への参入 	継続中	<ul style="list-style-type: none"> 機能優先度を考慮し、2022年8月期も引き続き開発中
メッセージング	<ul style="list-style-type: none"> API機能の拡充による、基幹システムとの連携 	完了	<ul style="list-style-type: none"> 2021年11月に製品サイト・プロダクトリニューアルを行い、API機能拡充やWEBでの受発注サービスを開始
	<ul style="list-style-type: none"> WEBでの受発注サービス 	完了	
	<ul style="list-style-type: none"> インサイドセールスの強化 	完了	<ul style="list-style-type: none"> 新規受注拡大のため、組織体制を変更してThe Model型を導入
データセキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報取得後の管理や運用ルールに課題があると考えている中規模・小規模事業者を対象としたレポーティングサービスを開始 	完了	<ul style="list-style-type: none"> レポーティングサービスを開始

	2021年8月期 実績	2022年8月期 予想	2023年8月期 計画	2024年8月期 計画
売上高	1,461百万円	1,650百万円	引き続き増収の予想	
営業利益	305百万円	168百万円	開発費用やM&A推進費用などの一時費用が増加する想定	
経常利益	280百万円	148百万円	中期経営計画については、 バリューデザイン社との業務提携等の 効果検証が終わり次第、 速やかに発表を予定	
親会社に帰属する 当期純利益	229百万円	127百万円		

- 2021年8月期の投資計画は予定通り完了
- 2022年8月期以降の投資については下記の通り計画

(千円)

資金使途	事業	2021年 8月期	2022年 8月期	2023年 8月期
サーバ保守運用等に係る業務委託費用	キャッシュレス サービス事業 及び メッセージング サービス事業	157,000	143,069	—
システム投資	キャッシュレス サービス事業 及び メッセージング サービス事業	107,000	93,000	—
マーケティング費用	キャッシュレス サービス事業 及び メッセージング サービス事業	38,000	36,000	—
経営管理システム投資	全社	—	—	50,000
採用活動費用	全社	—	10,000	—
合計		302,000	282,069	50,000

予定通り実行済み

想定されるリスク

arara

世界をもっとハッピーに

#	項目	顕在化可能性/ 時期	概要	対応策
(1)-2	インターネットの利用環境について	低/中長期	<ul style="list-style-type: none"> インターネットの利用に関する新たな規制の導入や技術的障害の発生によりインターネット環境が変化した場合、業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> インターネット環境に関する規制動向や技術に関する調査等により、環境に適応した事業展開を実施
(1)-3	SaaS型サービスへの依存について	中/常時	<ul style="list-style-type: none"> 当社は提供するSaaS型ビジネスは必ずしも参入障壁が高いとは言えず、価格競争の激化やより画期的なコンセプトの商品・サービスが出現した場合、業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> SaaS型ビジネスの継続的な開発による優位性の向上を図る
(1)-4	技術革新への対応について	中/常時	<ul style="list-style-type: none"> 新技術・サービスの開発など、インターネット業界は変化が激しいため、技術革新への対応が遅れた場合、業績に影響 新技術への対応に予定していないシステムへの投資が必要になった場合、業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客からの要望をサービス開発に生かすことで、ニーズのある技術やサービスを継続的に展開 ITエンジニアの通年採用や資格取得補助等を実施
(1)-5	システムトラブルについて	中/常時	<ul style="list-style-type: none"> コンピュータシステム・周辺システムへの急激なアクセス増加やコンピュータウイルス・ハッカーの侵入、予測不可能な要因によりシステム障害等が生じた場合、業績に影響 従業員の過誤等によるプログラム改ざんや重要データの削除による業績への影響 	<ul style="list-style-type: none"> 安定的なサービス提供のため、複数のサーバによる負荷分散や設備の増強、定期的なバックアップなどを実施 顧客が閲覧できる障害掲示板の提供等の事前対応 将来的なパブリッククラウドへの完全移行に向けた開発
(1)-6	キャッシュレスの市場拡大について	低/中長期	<ul style="list-style-type: none"> キャッシュレス市場低迷や顧客等の事業見直しによる業績への影響 経済環境悪化により個人消費に対する抑制心理が働いた場合に業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> 様々なキャッシュレス事業者・サービスとの提携により複数のキャッシュレス決済手段を展開

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

#	項目	顕在化可能性/ 時期	概要	対応策
(2)-2	サービス等の不 具合によるリス クについて	中/常時	<ul style="list-style-type: none"> 高度化したソフトウェアの瑕疵を完全に解消することは困難であり、当社が開発し、提供するアプリ、ソフトウェアやシステムにおいて致命的な瑕疵が発見され、その不具合を適切に解決できない場合は、当社の事業及び業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> 高度な人材の採用や社内教育によって、信頼度の高い開発体制を維持・構築
(2)-4	情報管理体制に ついて	中/常時	<ul style="list-style-type: none"> 当社は、客企業の機密情報や個人情報を取り扱っており、重要な情報資産が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償請求の発生等による当社の事業及び業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> 情報資産を保護するため個人情報保護方針、情報セキュリティ基本方針を定めると共に、プライバシーマークを取得し、情報資産を適切に管理、保護
(2)-7	代理店及びサー ビス連携パート ナーとの関係に ついて	低/中長期	<ul style="list-style-type: none"> 代理店及びサービス連携パートナー（以下、パートナー等）を活用した顧客への各サービス販売力強化を図っているため、パートナー等の事業展開等や多くの顧客と契約を締結しているパートナー等との契約終了により業績に影響 	<ul style="list-style-type: none"> パートナー等との密な情報連携により、契約状況などを把握した上で事業運営・サービス提供を実施 新たなパートナー等との契約締結に向けた営業を強化

※その他のリスクについては、有価証券報告書に記載の「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料は、当社の業界動向及び事業内容について、当社による現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望にも言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在しております。

既に知られたもしくは未だに知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性がございます。

当社の実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。

本資料における将来展望に関する表明は、当記述を作成した時点において利用可能な情報に基づいて当社によりなされたものです。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等に基づいております。

「事業計画及び成長可能性に関する事項」は今後、決算発表の時期を目途として開示を行う予定です。
なお、次回の更新は2022年10月の決算発表後を予定しております。