



(東証グロース : 4381)

ビープラッツ株式会社

2023年3月期

第1四半期決算説明資料

2022年8月12日



bplats[®]

目次

1. 2023年3月期 第1四半期業績概要

2. 事業の業況

APPENDIX

事業内容

会社概要

2023年3月期 第1四半期業績概要

2023年3月期 第1四半期業績ハイライト

第1四半期決算概要

- 直販営業に加え販売パートナー経由の販売に注力してきたことが奏功し、導入企業の増加によるストック収入が順調に増加し、売上高は、前年同期比+4百万円（102.3%）の189百万円と増収
- 増収効果に加え、今期から会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少したことが寄与し、営業利益は、前年同期比+8百万円増益の5百万円となり、第1四半期としては上場後初の利益計上

(単位：百万円)

	2022年3月期 1Q実績(連結)	2023年3月期 1Q実績(連結)	2023年3月期 業績予想 (連結) (2022/5/13公表)			
			前年差	前年比	業績予想 (連結)	達成率
売上高	185	189	+4	102.3%	992	19.1%
営業利益	▲3	5	+8	—%	152	3.8%
経常利益	▲4	4	+8	—%	142	3.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲5	4	+10	—%	128	3.4%

	2022年 3月末実績(連結)	2022年 6月末実績(連結)	2022年	
			前期末差	前期末比
総資産	964	932	▲31	96.7%
純資産	440	446	+5	101.3%
自己資本比率	45.1%	47.3%	+2.2pt	

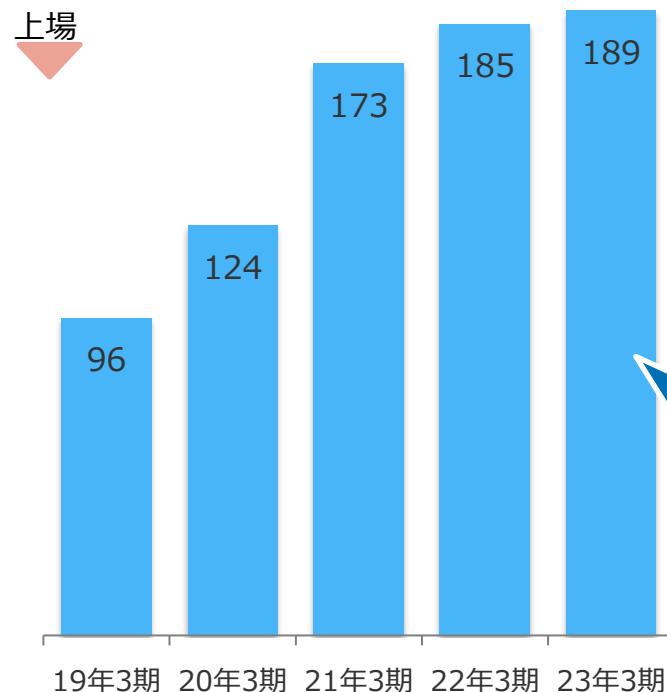
2023年3月期 第1四半期業績ハイライト

第1四半期業績指標推移

- 売上高は、前年同期比+4百万円（102.3%）の189百万円と引き続き伸長
2018年4月の上場以降過去最高を更新
- 新規契約によるストック収入の増加に加え、会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少（▲31百万円）したことが寄与し、経常利益は、前年同期比+8百万円増益の4百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比+10百万円増益の4百万円となる
2018年4月の上場以降、第1四半期では初の黒字化
- 製品戦略の転換、販売パートナー戦略等が着実に奏功
デジタル・トランスフォーメーション（DX）推進は、引き続き後押し

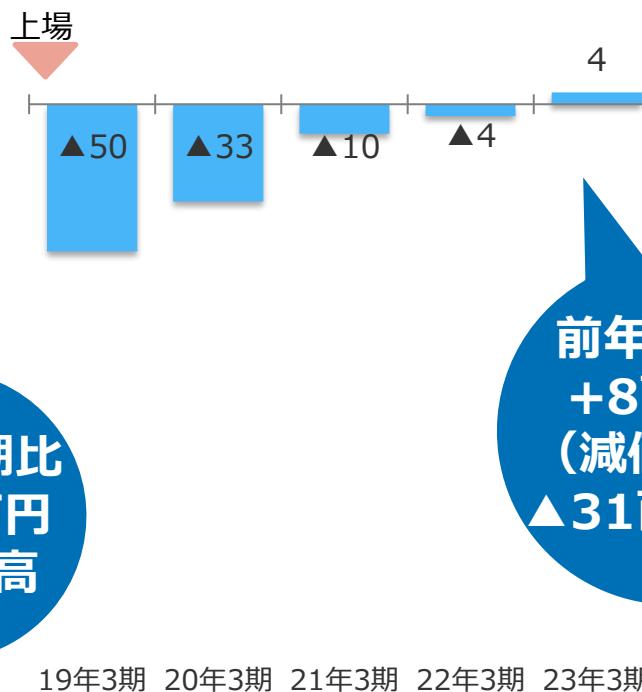
■ 売上高

第1四半期



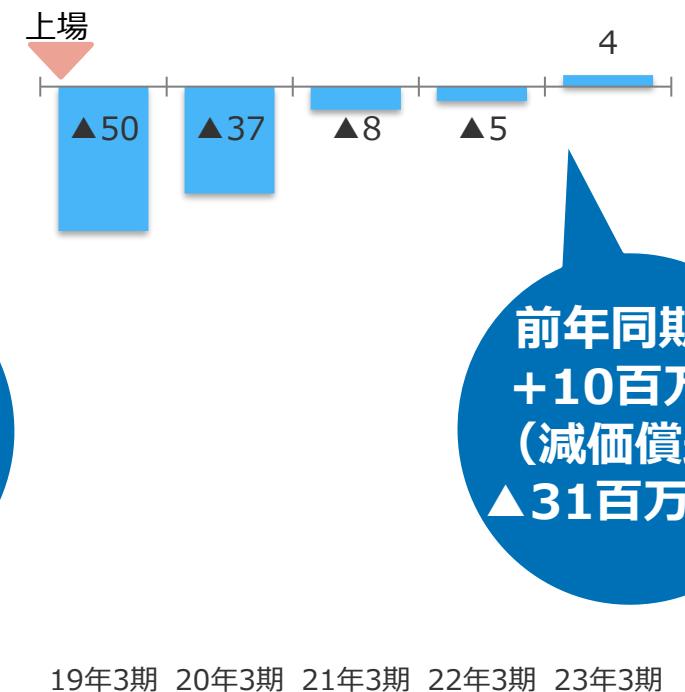
■ 経常利益

第1四半期



■ 親会社株主に帰属する四半期純利益

第1四半期



(単位：百万円)

※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月期の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

2023年3月期 第1四半期業績ハイライト

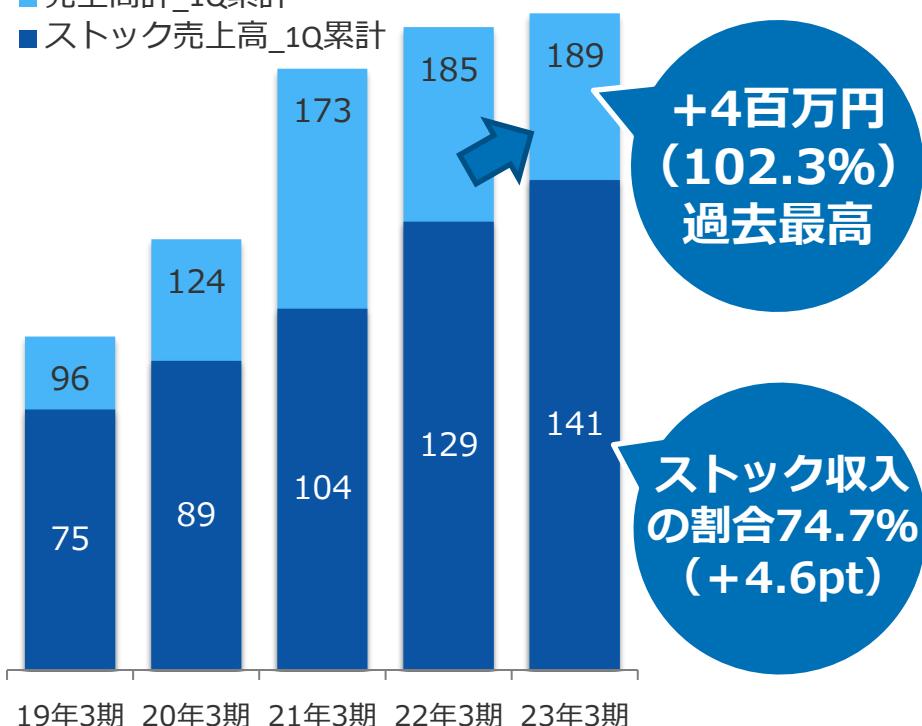
第1四半期売上高推移

- ストック収入は、前期からの新規導入社数の増加が寄与し、前年同期比+11百万円（109.2%）の141百万円と着実に増加。売上高は、前年同期比+4百万円（102.3%）と2018年4月の上場以降過去最高を更新
- 売上高に占めるストック収入の割合も、7割を超える74.7%（前年同期比+4.6pt）と大きな柱に成長
- スポット収入は、前年同期比▲7百万円（86.3%）と減少するも、スポット収入に占める初期費用等の割合は、約7割の67.1%（前期比+6.0pt）と引き続きスポット収入を牽引

■ 売上高

第1四半期

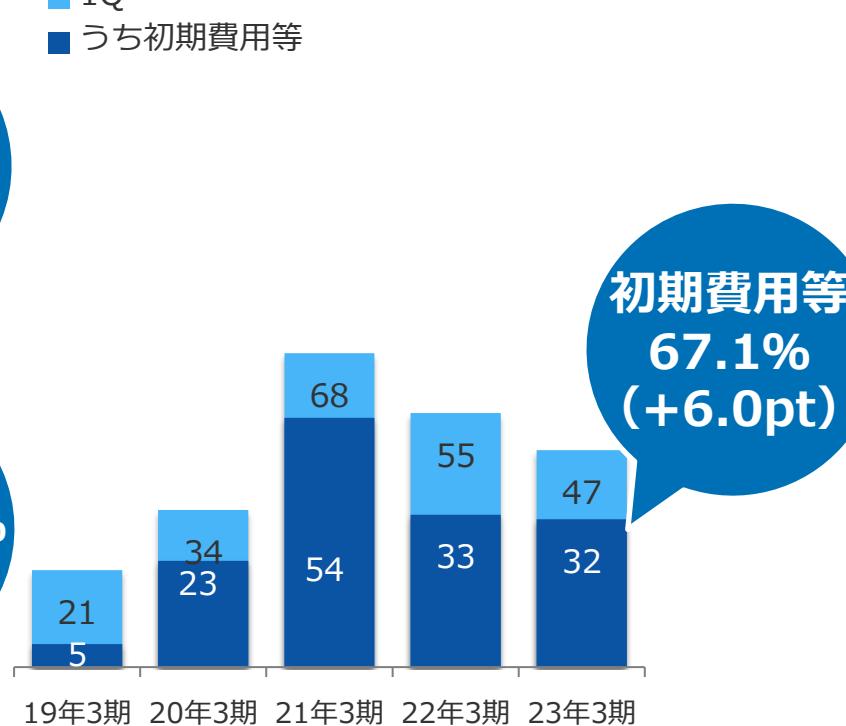
- 売上高計_1Q累計
- ストック売上高_1Q累計



■ スポット収入

第1四半期

- 1Q
- うち初期費用等



■ ストック収入

第1四半期

- 1Q



※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。
※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月期の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

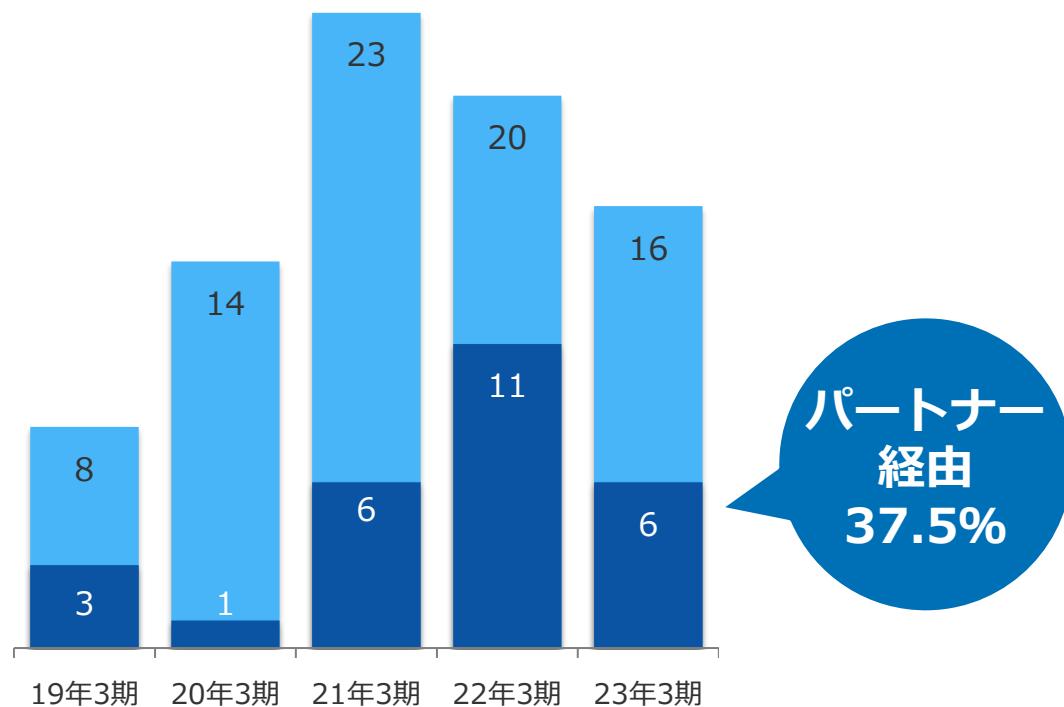
（単位：百万円）

第1四半期導入状況

- スポット受注件数は、16件（前年同期比▲4件）
- 販売パートナー経由での契約が立ち上がり、契約社数は前年同期比+24社（115.8%）の175社となり、着実に増加
- パートナー戦略に加え、つながる機能である「Bplats® Connect」をはじめ、サブスクリプション関連法令への対応など、顧客ニーズに対応した積極的な機能強化も着実に奏功

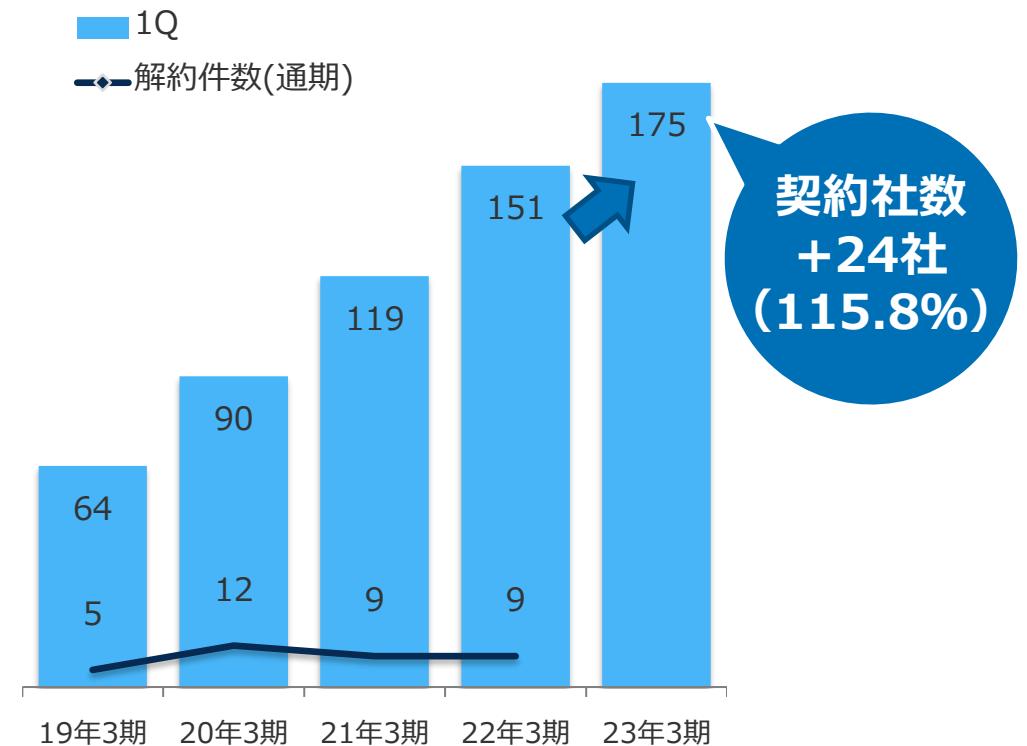
■ スポット受注件数

第1四半期



■ 契約社数

第1四半期



※契約社数は無償版契約社数を含みます。

※解約件数は、過去4力年は期末時点の解約件数を公表しており、四半期末時点については記載を省略しております。

2023年3月期 第1四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 1Q実績(連結)	2023年3月期 1Q実績(連結)	2023年3月期	
			前年差	前期比
売上高	185	189	+4	102.3%
売上原価	92	78	▲14	84.6%
売上総利益	92	110	+18	120.2%
販売費及び 一般管理費	95	105	+9	110.2%
営業利益	▲3	5	+8	—%
経常利益	▲4	4	+8	—%
税金等調整前 四半期純利益	▲4	4	+8	—%
法人税等合計	2	0	▲2	12.8%
四半期純利益	▲6	4	+10	—%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	▲0	0	+0	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲5	4	+10	—%

■ 売上高
ストック収入が、新規導入社数の増加により、前年同期比+11百万円(109.2%)と着実に増加

■ 売上原価
引き続きソフトウェア開発投資を継続
会計上の見積りの変更によりソフトウェアの減価償却費が減少(▲31百万円)

■ 販売費及び一般管理費
人材の採用を積極的に進めており、採用教育費を含む人件費が前期比で+10百万円増加

2023年3月期 第1四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年 3月末実績 (連結)	2022年 6月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計	964	932	▲31	96.7%
流動資産	408	336	▲72	82.2%
固定資産	555	596	+40	107.3%
負債合計	523	486	▲37	92.8%
流動負債	272	278	+5	102.1%
固定負債	251	207	▲43	82.7%
純資産	440	446	+5	101.3%
株主資本	435	441	+5	101.2%
非支配株主 持分	5	5	+0	102.0%

- 流動資産
現預金の減少、および売掛金の回収に伴う減少
- 固定資産
計画的かつ継続的なソフトウェア開発投資を推進
- 流動負債
賞与引当金の増加、および買掛金の増加
- 固定負債
返済により長期借入金が増減
- 純資産
自己資本比率は47.3%
(前期末45.1%)

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引き続き注力。更に、デジタル・トランスフォーメーション（DX）を目的とした新しいデジタル共創を生み出すためのサブスクリプションプラットフォームとしての提案を強化。

2 新サービス「Bplats® Connect」を通して “新しいつながり、新しいデジタル共創”を促進

自社のサブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」の提供を推進。

大手のサブスクリプションマーケットプレイスを展開する事業者に、自社のサブスクリプションサービスを登録し、新しい顧客層にサービスや商品を提供することや、複数の「Bplats」の利用者が集まって、一つのマーケットプレイス型サイトを新たに開設することにより、スマートシティやスマートビルディングといった個々の目的にあった新たなマーケットプレイスに参加する各企業のサブスクリプションを簡単に取りまとめ、新規のビジネスを立ち上げることが可能に。

進化を続ける世の中のニーズに合わせ、サブスクリプションをつくる、管理するという時代から、サブスクリプションを使いこなして、“新しいつながり、新しいデジタル共創”を行う時代に向けたサービスの提供をしていくことで、サステイナブルな社会へと貢献。

販売体制の強化 販売パートナー

プラットフォーム協業パートナー



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

販売パートナー



NECソリューションイノベータ

NECソリューションイノベータ株式会社



株式会社エヌ・ティ・ティ・データ



伊藤忠テクノソリューションズ株式会社



SCSK株式会社



BIPROGY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

主要トピックス

(2022年6月28日公表)

ProActiveとBplats®の連携ツールによるサブスクリプション取引管理業務を効率化

SCSK 株式会社（本社：東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長 最高執行責任者 當麻 隆昭、以下 SCSK）とビープラッツ株式会社（代表取締役 社長：藤田 健治、以下 ビープラッツ）は、SCSK の国産 ERP「ProActive（プロアクティブ）」とビープラッツのサブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®（ビープラッツ）」の連携ツールを開発しました。システム間のデータ連携を容易に行うことで、サブスクリプション取引管理業務の効率化を支援いたします。

1. 背景

消費者の価値観は所有(モノ)から利用(コト)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、顧客にサービスの体験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開発を目指す動きが活発化しております。

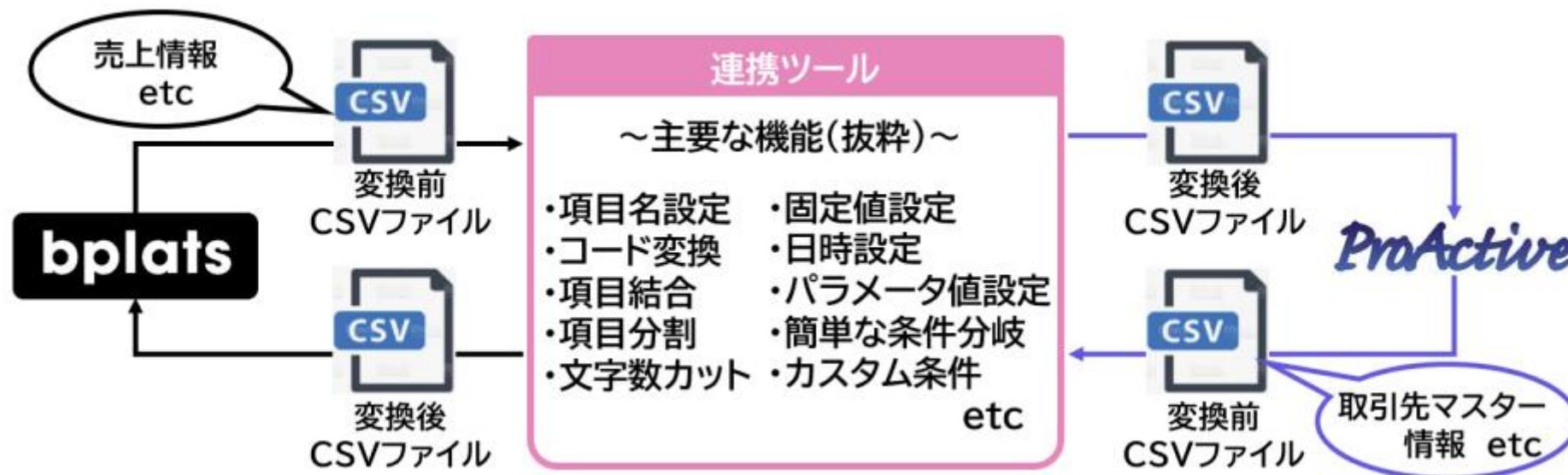
サブスクリプションでのサービス提供を検討している企業の多くは、サブスクリプション取引管理システムの導入にあたり、旧来の売買取引を前提にした既存の基幹システムとの連携や保守・運用に大きなコストと時間を要することに大きな課題を抱えております。こうした課題を解決するために ProActive と Bplats の連携ツールの開発に至りました。

2. 連携ツールの概要

システム間でのデータ連携を実現する方法として、互換性の高い CSV 形式のデータを連携元のシステムで生成し、連携先のシステムにデータを取り込ませることでデータの連携を実現する CSV 連携形式が、安価で汎用的な方法として普及しております。

一方で、生成した CSV 形式のデータを連携先のシステムが認識できる様に連携の都度、補正変換を行う必要があるなど定常的に作業が発生し、コスト負担とリソースの確保が必要でした。

このたび、ProActive と Bplats のシステム間のデータを CSV 連携するために、各々がデータ認識を可能とする連携ツールを開発しました。



主要トピックス

(2022年7月7日公表)

社内のSaaSサービスやサブスク契約の管理のためのクラウドサービス「サブかん®」を IT流通会社やシステムインテグレータ経由で提供開始 ～当初のパートナーとして、SB C&S株式会社、日本電気株式会社と契約締結～

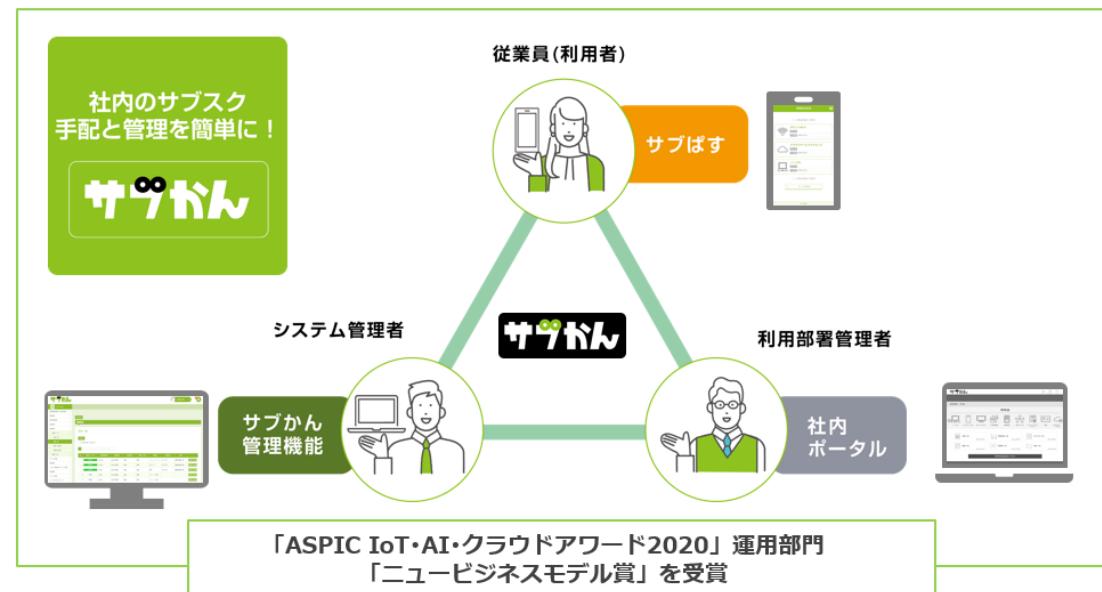
ビープラッツ株式会社（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：藤田 健治、以下、ビープラッツ）は、企業の従業員がオフィスワークにて活用するSaaSサービスやサブスク型のツールの増加に伴う新たな課題となっている、従業員の入退職時の手続きや毎月の経費の管理などの煩雑さをオンラインツールとして解消するクラウドサービス「サブかん®」をこれまでのオンライン販売サイトからの直接提供に加え、IT流通会社やシステムインテグレータといったパートナー経由での提供を開始することを発表します。

当初のパートナーとして、SB C&S株式会社、日本電気株式会社と契約を締結し、提供を開始致します。

企業の従業員向けのSaaSサービスは、オフィスツールやセキュリティ、人事、経費精算、ワークフロー、名刺管理などリモートワークの普及も後押しし、従来のインストール型のソフトウェアや紙による管理から、SaaSサービスを活用することが増えています。また、携帯電話の支給やSIM回線の提供などサブスク型ツールを個々の従業員に提供するケースも増えています。一方で、従業員の働き方も多様化し、入退職の時期も従来の一斉入社等とは異なり、常に新しい人材が入れ替わるような企業も増えてきています。

SaaSサービスやサブスク型ツールは、個々の従業員毎のアカウントを発行するなど、従業員に紐づけて提供されるものが多く、従業員の入退職時はもちろん、部署異動などに於いても、管理の紐づけや経費の管理などの手続きが必要となり、また、複数のサービス提供者への申し込み、解約手続きなどが都度発生する場合も多く存在します。

「サブかん」はこれらの社内の管理や手続きの煩雑さを解決するクラウドサービスですが、SaaSサービスやサブスク型ツールを企業に提供しているIT流通会社やシステムインテグレータと共に提供することで、利用者である企業の業務の改善を提案し、デジタルトランスフォーメーションを加速することに貢献して参ります。



事業内容

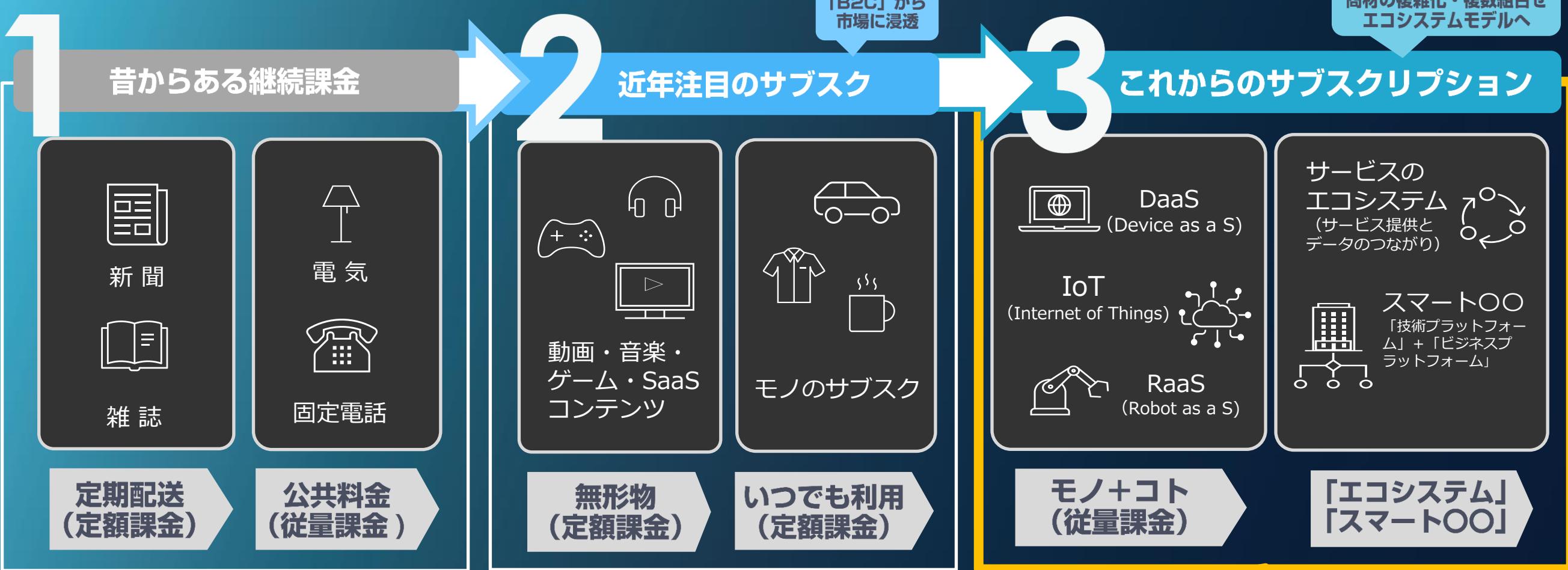
新しいつながり、新しいデジタル共創



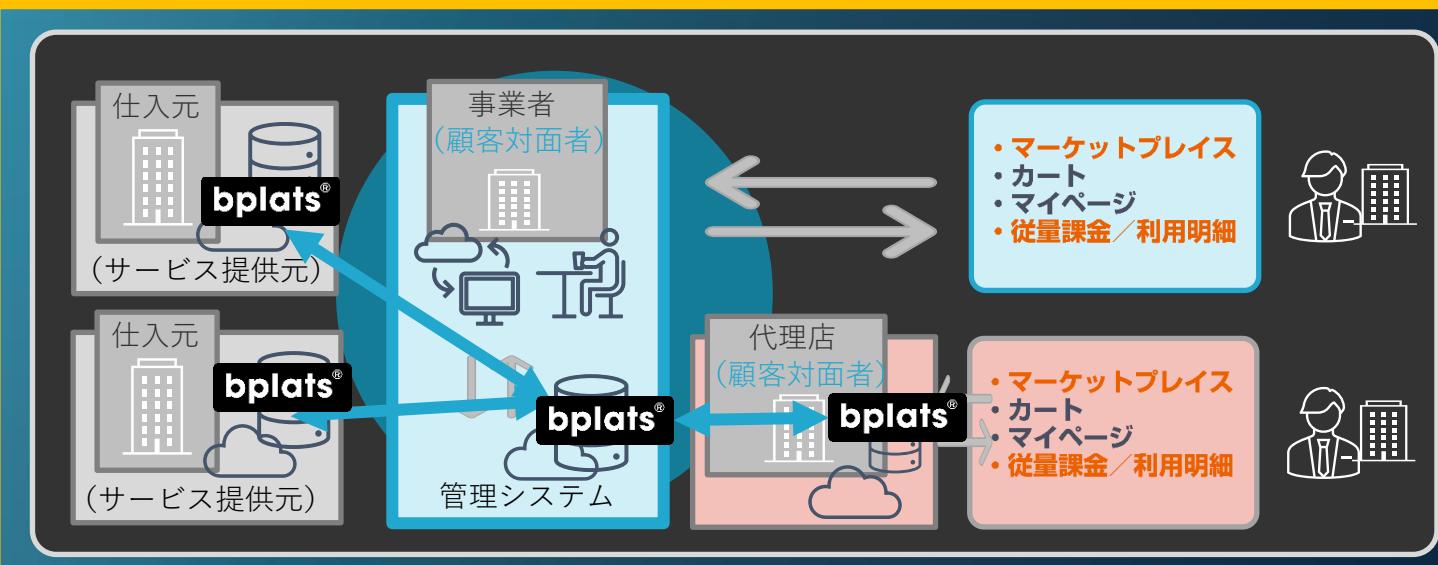
bplats[®]

市場背景（サブスクリプションの変遷）

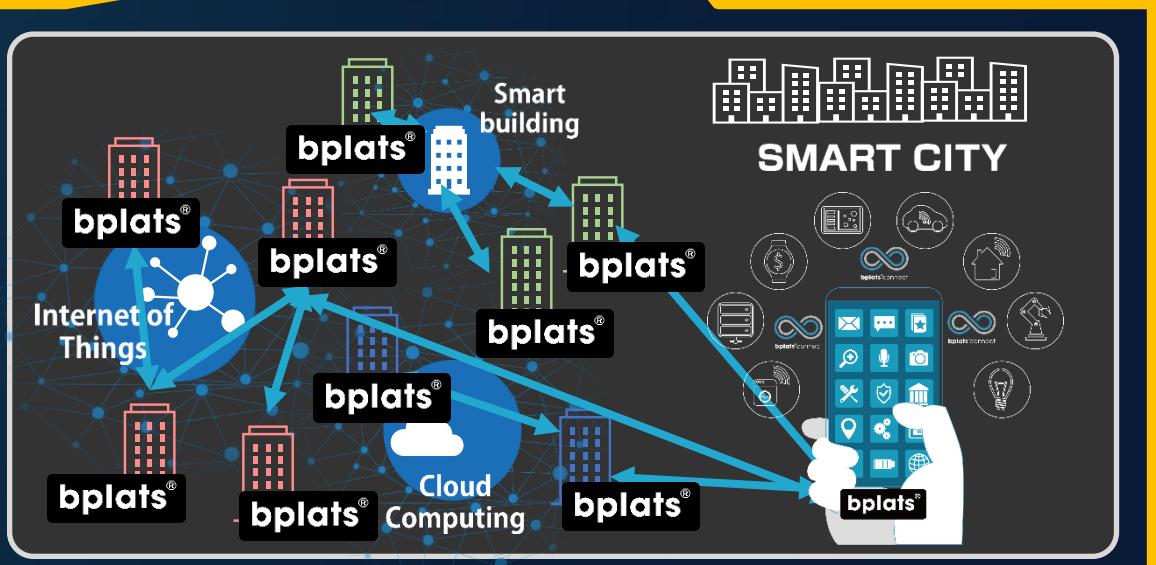
法人顧客に合わせた
商材の複雑化・複数組合せ
エコシステムモデルへ



これからのサブスクリプションで求められるビジネスモデルとシステム



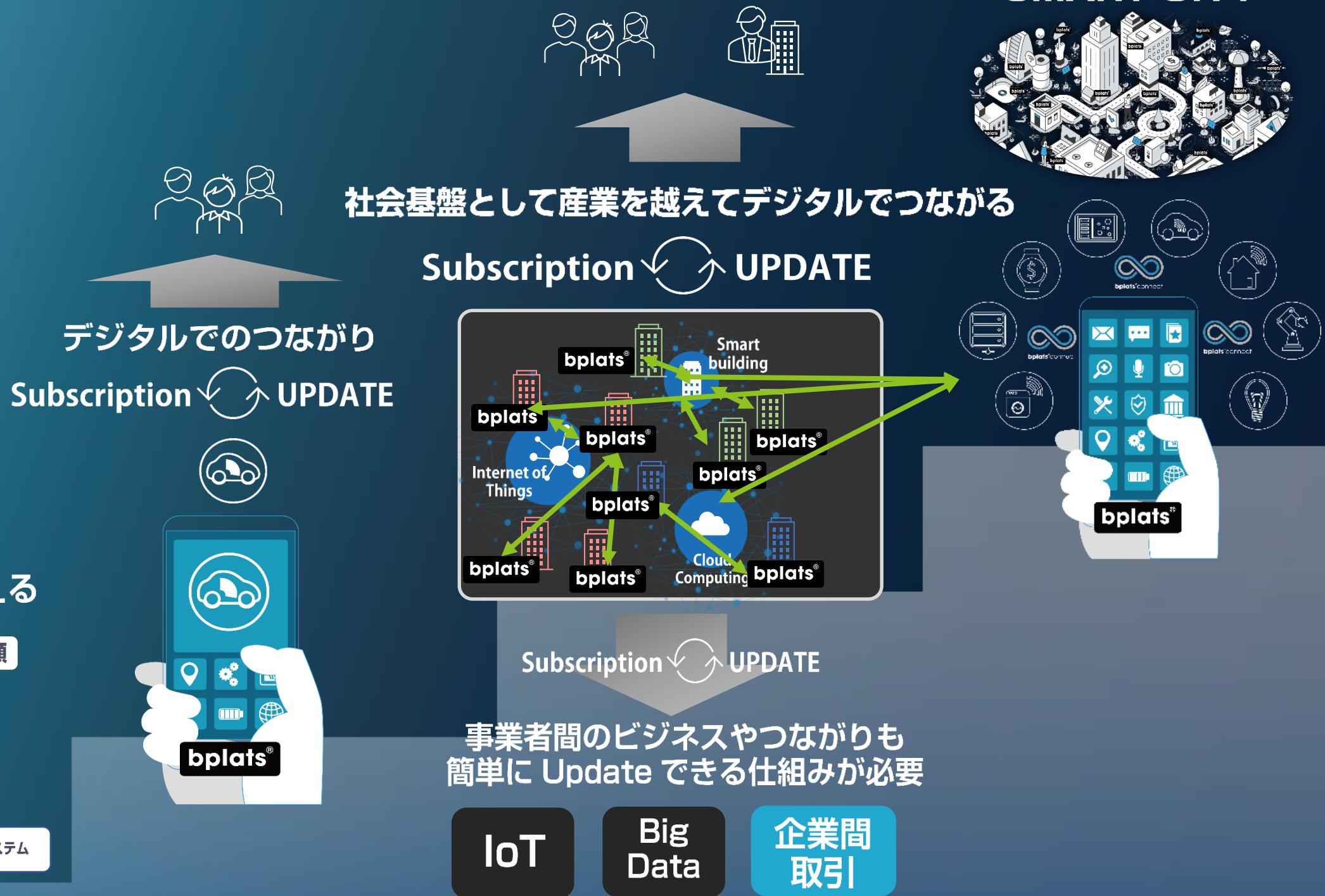
取引先間でのつながり (契約・請求情報のデジタル連携)



社会基盤として産業を越えてデジタルでつながる

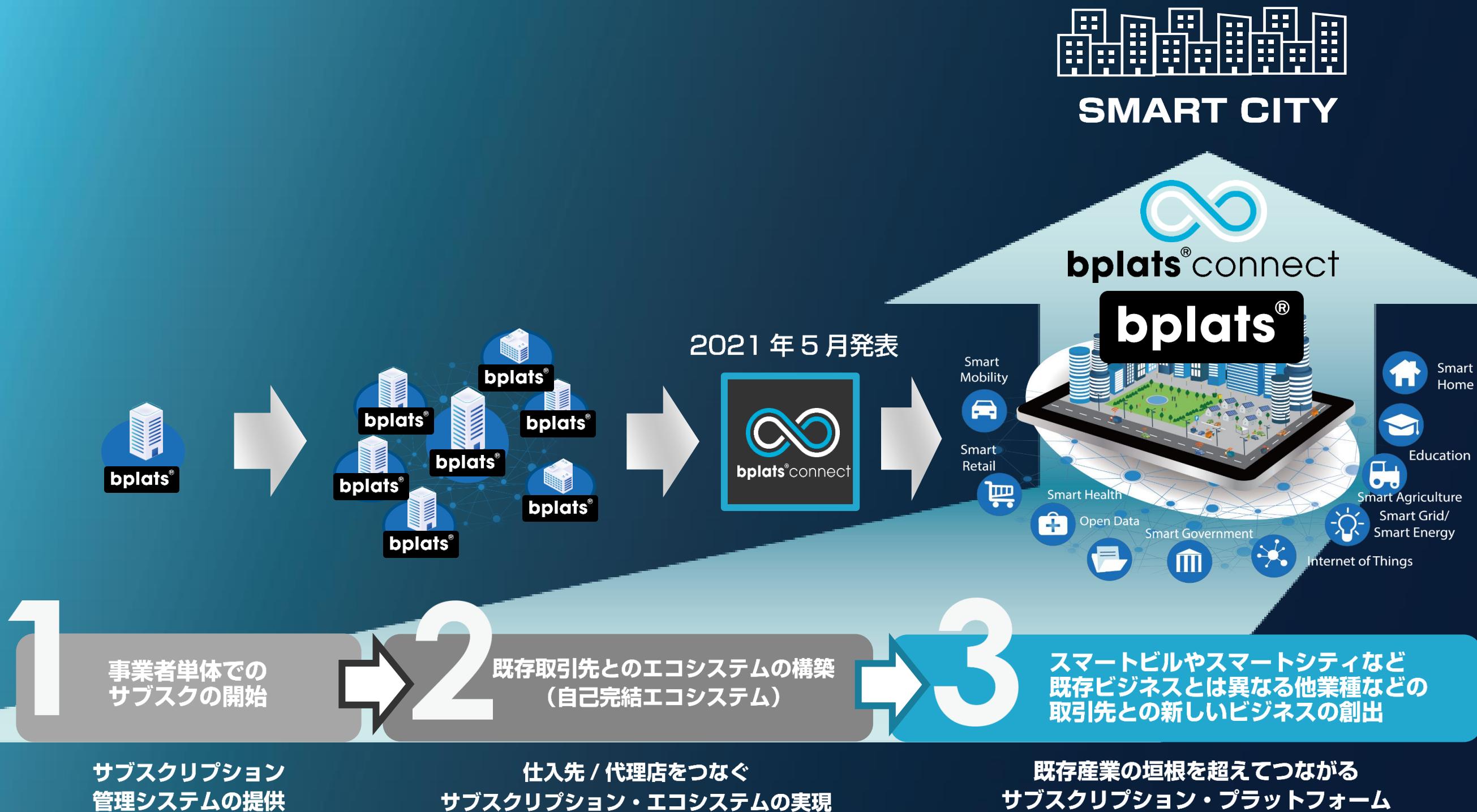
新しい時代へのビジネスモデルの進化

SMART CITY



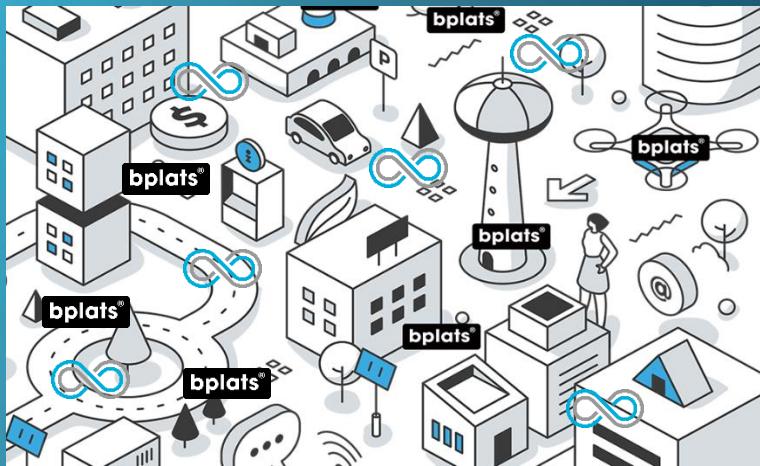
社会課題を解決する手段として、サブスクリプション化されたサービスが次々と世の中に提案されつつあります。それらを活用した「スマートでサステナブルな新しい社会」を実現するため、サブスクリプションの企業間取引を管理するための「新しいプラットフォーム」が必要となります。既存産業の垣根を越えて、さまざまなサブスクリプションをつなぐことを実現します。

ビープラッツの描く事業モデルの未来図

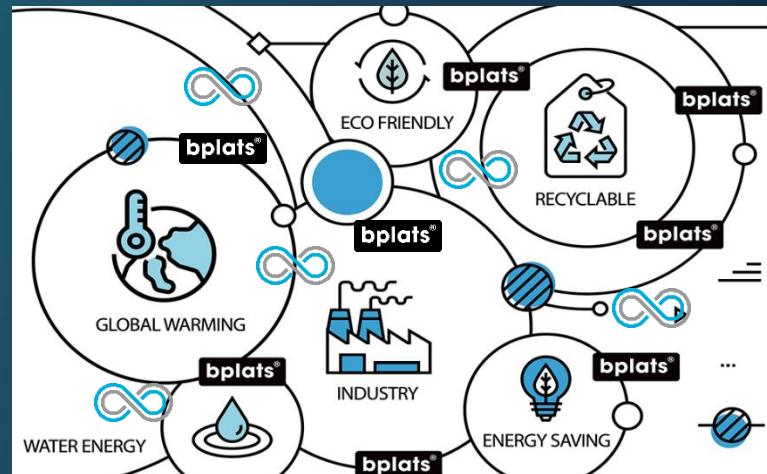


Bplats[®]は、事業者が自社のサブスクリプション化を実現すること（ステップ1）、自社の仕入先や代理店とのつながりを実現すること（ステップ2）により既存取引先とのエコシステムを構築することが可能です。2021年5月に発表した「Bplats[®] Connect」により、既存産業の垣根を越えて、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を実現してまいります。

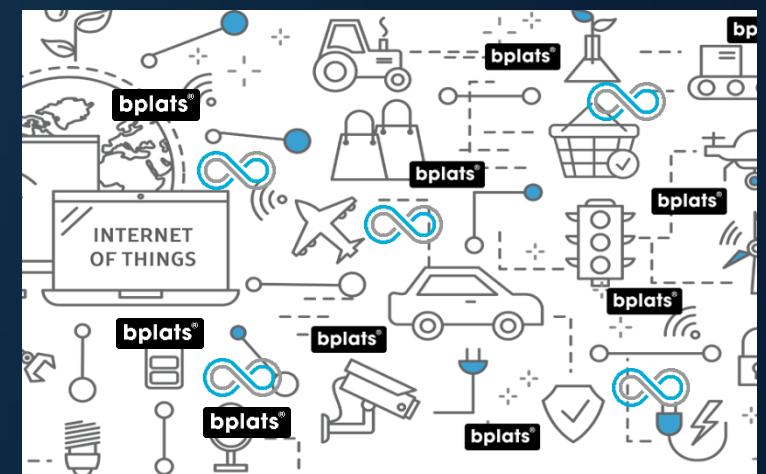
ビープラッツの新サービス



スマートでサステイナブルな
「新しい社会」



ゼロカーボンシティを目指す
「新しい都市」



デジタルがつながる
「新しいデジタル流通」

 **bplats[®] connect**

サブスクリプションの新しいビジネスのカタチはじまる

これまでのサブスクリプションの議論は「どのようにサービス化するか、管理するか」が中心でしたが、これからは「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」というフェーズに変わってきています。サブスクリプションを流通させるプラットフォームを開発し提供することにより、日本企業のデジタル化、デジタルトランスフォーメーションを推進してまいります。

システム概要：機能一覧



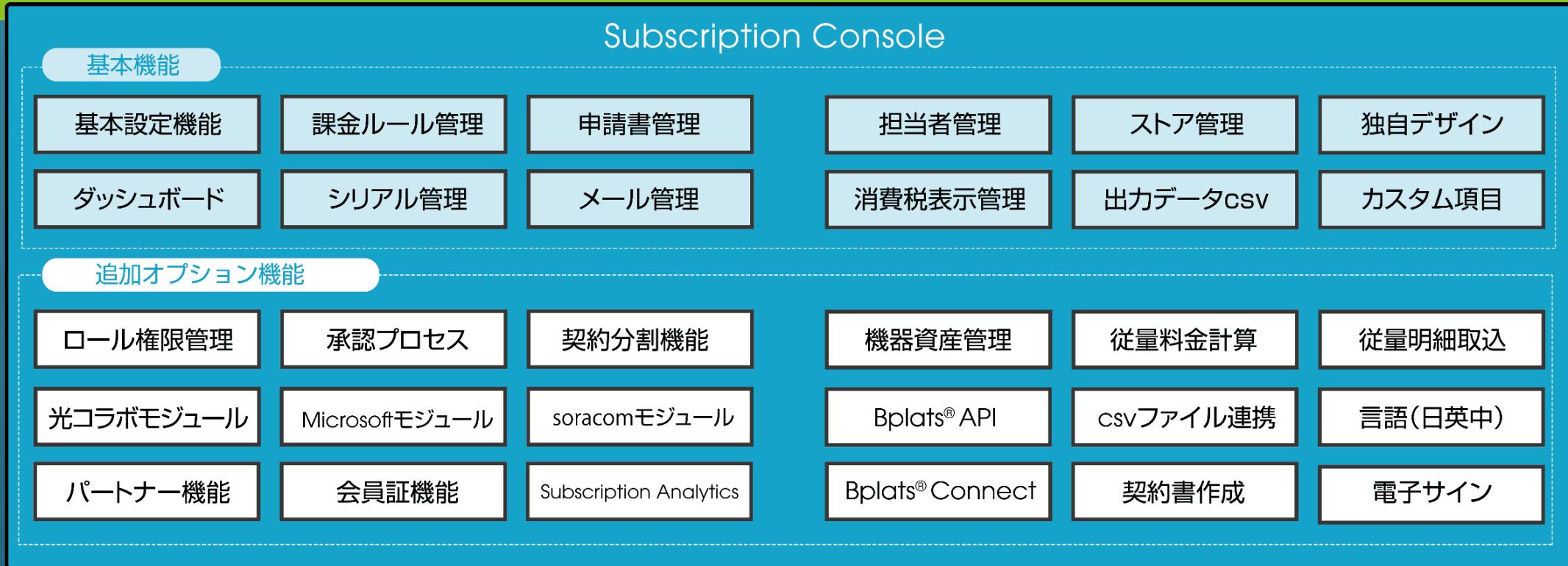
2



3

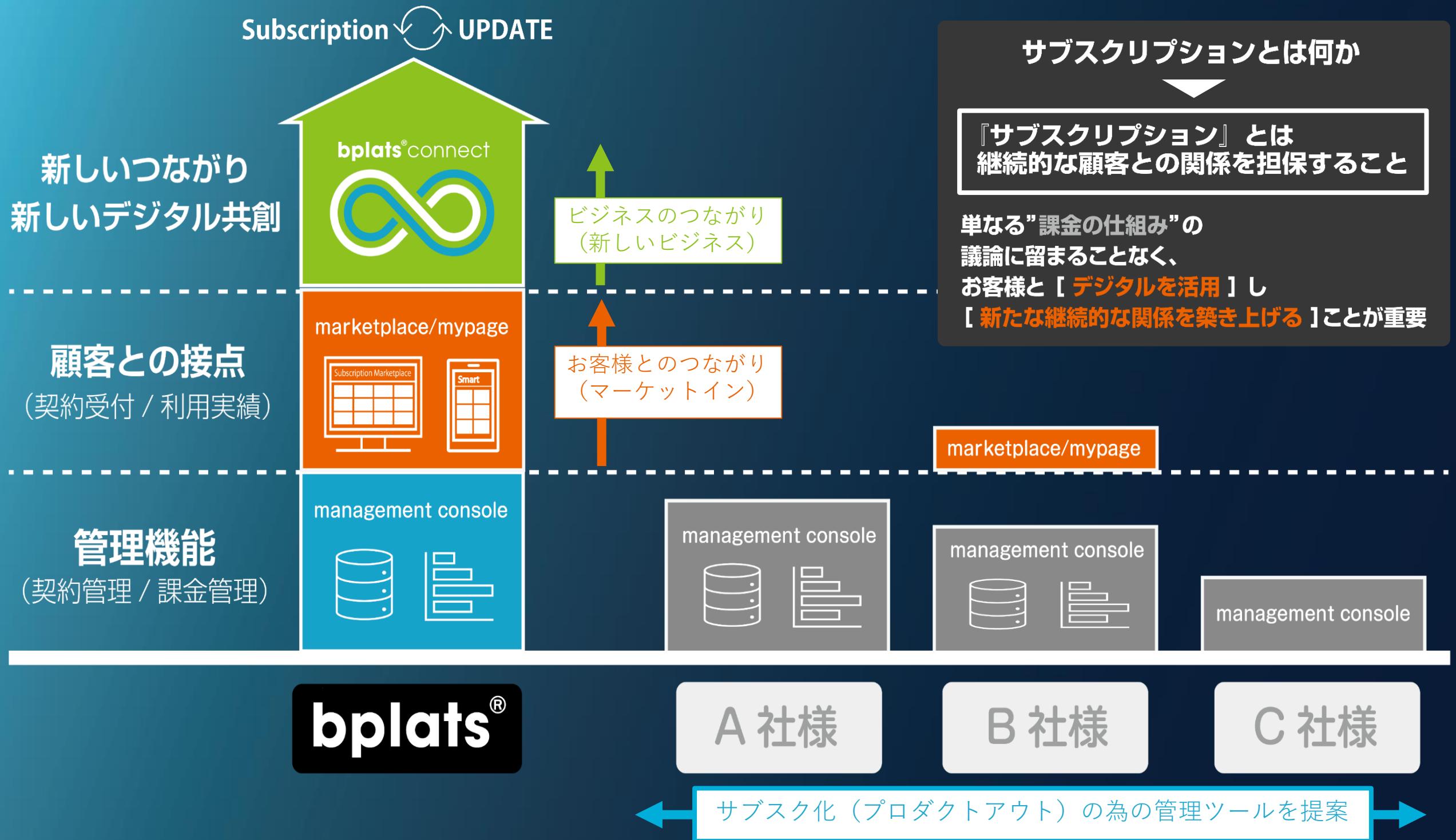


1



最も導入コストが安いライト版から①+②+③が標準でパックとなっており、標準機能（ブルー）をご活用いただけます。プロフェッショナル版以上のプランより、オプション機能（ホワイト）を有償で選択しご利用いただくことができます。標準機能の強化と新しいオプション機能の開発を継続的に実施しており、事業者は必要なときに必要な機能を選択して利用いただくことができます。

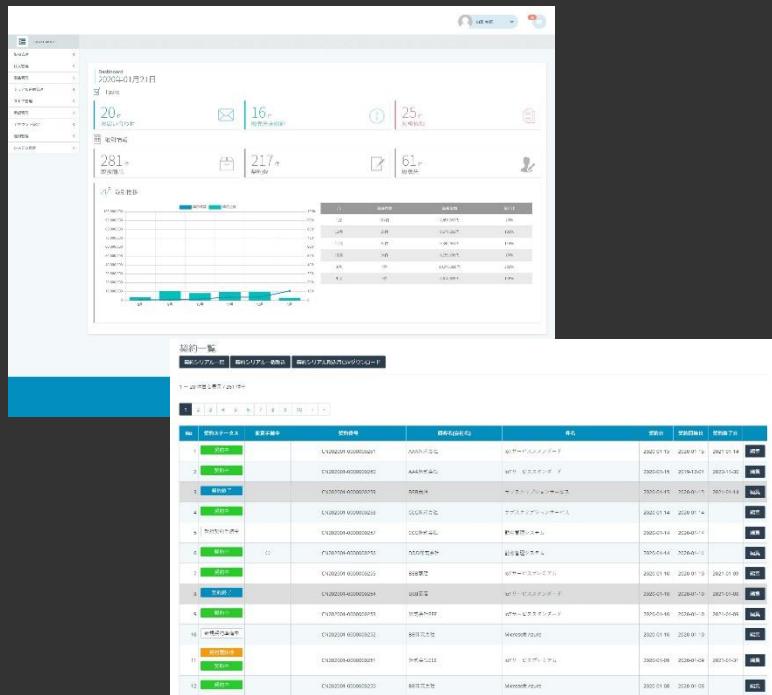
比較：「Bplats®」と「Bplats® 以外」



Bplats®以外のツールは、サブスク化の為の管理ツールの提供を目的としていますが、当社のBplats®は管理機能はもちろん豊富な機能を提供すると共に、お客様とのつながりのためのマーケットプレイス/マイページ機能、ビジネスの新しいつながり「Bplats® Connect」を提供しています。

システム概要：機能イメージ

1 管理機能



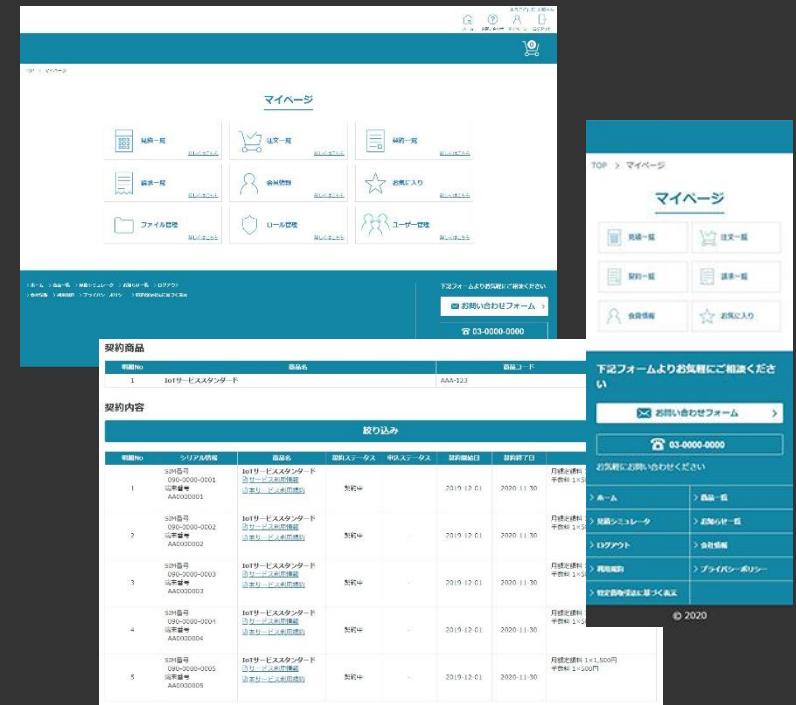
事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています

2 マーケットプレイス機能



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

3 マイページ機能



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、顧客とのデジタルのつながりを実現します

Subscription Console

基本機能

- 基本設定機能
- 課金ルール管理
- 申請書管理
- 担当者管理
- ストア管理
- 独自デザイン
- ダッシュボード
- シリアル管理
- メール管理
- 消費税表示管理
- 出力データcsv
- カスタム項目

追加オプション機能

- ロール権限管理
- 承認プロセス
- 契約分割機能
- 機器資産管理
- 従量料金計算
- 従量明細取込
- 光コラボモジュール
- Microsoftモジュール
- soracomモジュール
- Bplats® API
- csvファイル連携
- 言語(日/英中)
- パートナー機能
- 会員証機能
- Subscription Analytics
- Bplats® Connect
- 契約書作成
- 電子サイン

Subscription Marketplace/Store

- 顧客情報管理
- 個別見積機能
- 必須入力管理
- レスポンスデザイン
- テンプレート
- CSSデザイン対応
- CMS自由ページ
- 独自ドメイン
- 二要素認証

Subscription Mypage

- 契約変更・解約手続
- 顧客情報管理
- 契約明細・請求明細
- オンライン請求書
- ファイル管理
- 顧客情報連携
- 外部決済連携
- クレジットカード決済
- 銀行口座振込決済
- 銀行口座引落決済
- NP掛け払い決済
- Paid決済

サブスクリプションビジネスのために必要な豊富な機能をワンストップで提供する「管理機能」（上記1）、複数・複雑な商材の利用者向けサイトを構築可能な「マーケットプレイス機能」（上記2）、利用者に契約内容や請求情報をオンライン上で提示することが可能な「マイページ機能」（上記3）をお客様は独自ブランドで活用いただけるクラウドサービスを提供しています。

システム概要：強み・特長

特長①

management console



モノとは異なり、複雑なビジネス条件（期間・課金・ルール・従量等）が商品に紐づくコト商材を『**複雑、複数、の商材を一つの仕組み**』で管理可能

☆サブスクリプション（サービス）商材は、B2Cはシンプルに、B2Bは複雑になるため、他社商材なども含めた複雑な商材、且つ、複数管理、そして、「コト（契約）+モノ（資産）」管理が必要となる

特長②

marketplace/mypage



『**契約申込・変更・解約**』などの契約に関連する顧客とのアクションをオンライン（マイページ、マーケットプレイス）で実現することが可能

☆商材ごとにことなる契約条件などをオンラインで実現することはハードルが高く、将来の商材を考慮してシステム構築できることは少なく、自社開発では拡張性が制限されることが予測される

特長③

つながる機能



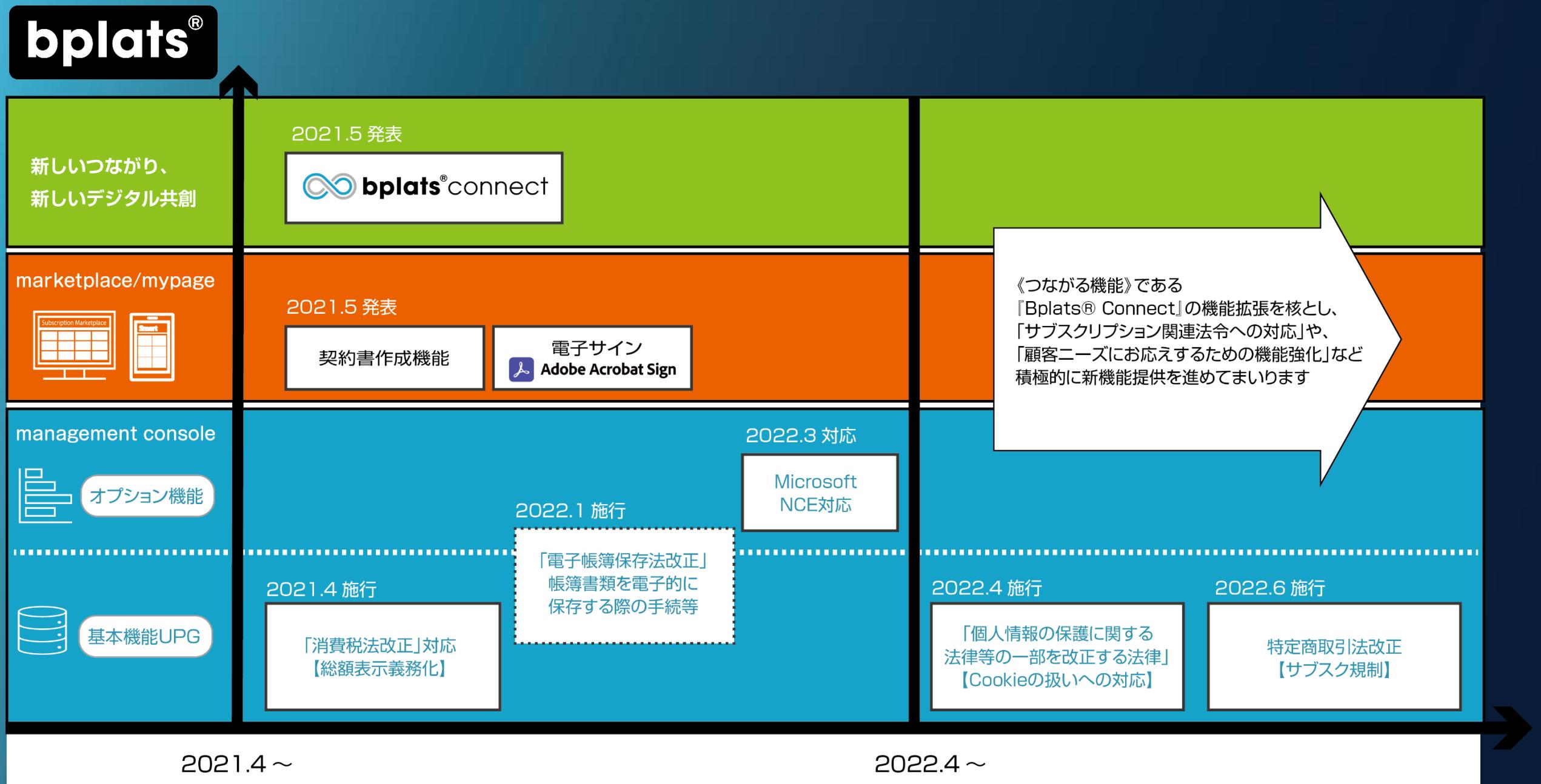
bplats®connect

導入会社1社のバックオフィスの管理機能ではなく、**取引全体のエコシステムが**つながる仕組みにより、サービスとサービシーが「つながる」ことを実現

☆モノの商流 / 物流網とはまったく異なり、サブスクリプション（サービス）商材は、サービス（提供者）とサービシー（利用者）その間にいる事業者すべてが同じ情報を管理する必要がある

特長①複数・複雑なサブスクリプションの運用管理をワンストップで行うことを実現する管理機能の強み、特長②マイページ、マーケットプレイスを独自ブランドで展開できる強みや、それに加えて、特長③である2021年5月に発表した「Bplats® Connect」により、まったく新しい発想のサブスクリプションを前提とした「新しいつながり、新しいデジタル共創」を提案してまいります。

継続的な新機能発表・機能強化の実績



多様な顧客ニーズにお応えするため、2022年3月期には、自社サブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」を開発。また、継続的な契約行為を一気通貫で完結させるため、Adobe Acrobat Signと連携した「契約書作成機能」を発表、提供を開始しています。また、基本機能部分の機能強化も進めており、特に日本の法律に適合させるため、2021年4月の消費税の総額表示義務への対応や、2022年4月施行の改正個人情報保護法への対応など、サブスクリプション関連法令への対応も適切に実施しております。事業者は必要な機能をオプション機能として申込みことができ、当社はこれらにより収益を拡大してまいります。

ビープラッツの活動領域

新メッセージ

新しいつながり、新しいデジタル共創



スーパーシティ
サステナブルシティ
実現・推進の役割
社会基盤として産業を越えて
デジタルでつながる

サステナブルな社会の
実現に向けた
デジタルエコシステム
サーキュラーエコノミー
(循環型経済)の促進

「サブスクリプション化」が目的の段階から、
サブスクリプションを前提として
「新たなビジネス基盤を構築する」という次の段階へ

デジタルトランスフォーメーションのための
サブスクリプション
統合プラットフォームシステム
「所有」から「利用」へ

サブスクリプションをすべてのビジネスに

デジタルトランスフォーメーションのための
サブスクリプション
統合プラットフォームシステム
「所有」から「利用」へ



bplats[®]connect

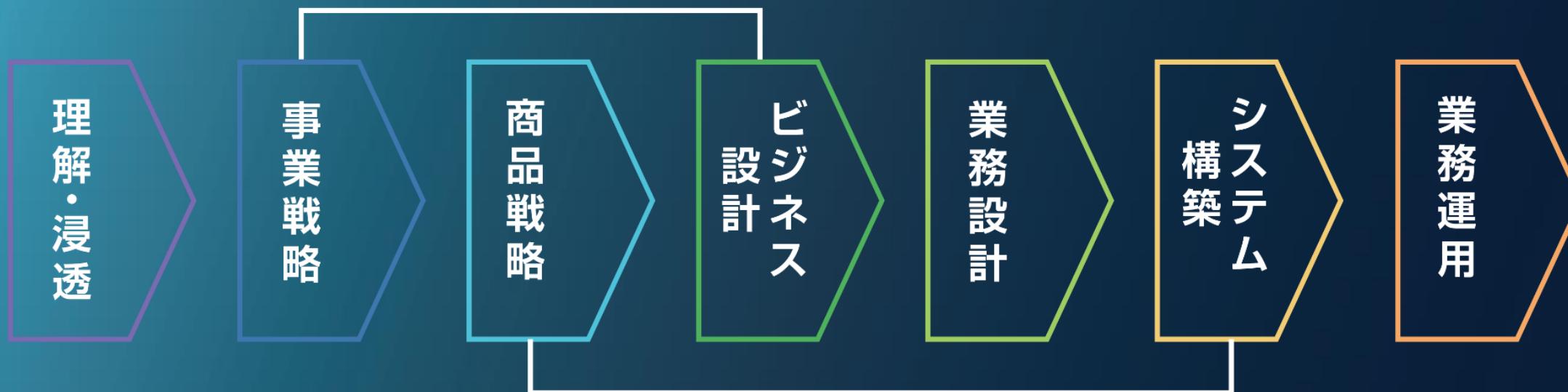
- デジタル共創基盤
- 再生エネルギー
- デジタル流通
- 地域 DX
- スマートビル
- 企業間エコシステム

bplats[®]

「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

サブスクリプションのプロフェッショナル集団として

「事業戦略」は短期・中長期での顧客やパートナーとの関係を定義する必要があります



デジタルビジネスを推進するためには、「モノ」の販売ビジネスと異なり、「商品戦略」と「システム戦略」を一体として考える必要があります



出版・執筆

セミナー講演

コンサルテーション

導入支援

システム提案

業務アウトソーシング

株式会社サブスクリプション総合研究所（当社100%子会社）による出版・執筆など通じたサブスクリプションについての啓蒙活動から、お客様へのプラットフォームシステムの業務設計からシステム構築については、ビープラッツ(株)が提供することにより、サブスクリプションビジネスのプロフェッショナル集団として活動しています。

売上拡大イメージ

スポット収入

ご採用時点

事業者（当社の顧客）の事業の立ち上げを様々な形でご支援

- ※：事業者毎の選択となる項目
- OP：オプションの略
- UPG：アップグレードの略

初期開発費※

有償検証費※

導入支援費※

初期費用（OP）※

初期費用（基本）

導入後の月額ストック収入

ご活用開始

プランに合わせた月額固定料

ビジネスの活性化

事業者（当社の顧客）の売上等に応じた月額使用料が加算

事業モデルの拡大

事業の拡大に合わせてプランのアップグレードや、追加オプションを契約

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ビジネスモデル

月額固定料（OP）※

月額固定料（基本）

追加費用（OP）※

追加費用（基本 UPG）※

月額使用料（従量）

月額固定料（OP）※

月額固定料（基本）

月額使用料（従量）

事業者による事業の拡大

月額固定料（OP）※

新たな OP の追加契約

月額固定料（基本）

プランのアップグレード

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。

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の提供
資本金	5億1979万円（2022年6月30日現在）
決算期	3月末
従業員数	59名（2022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（2022年6月30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（2022年6月30日現在）
株主	当社 51% 株式会社光通信 49%
決算期	3月末

■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。