



2020年1月15日

各 位

会社名 ビープラッツ株式会社
代表者名 代表取締役社長 藤田 健治
(コード番号：4381 東証マザーズ)
問合せ先 取 締 役 伊 藤 淳 一
(TEL. 03-6262-9427)

通期連結業績予想及び通期個別業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2020年1月15日開催の取締役会において、最近の業績の動向等を踏まえ、2019年8月13日に公表した2020年3月期（2019年4月1日～2020年3月31日）の通期連結業績予想の修正、ならびに2019年5月14日に公表した2020年3月期（2019年4月1日～2020年3月31日）の通期個別業績予想の修正について、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 業績予想の修正

(1) 2020年3月期 通期連結業績予想数値の修正（2019年4月1日～2020年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 856	百万円 88	百万円 89	百万円 64	円 銭 27.86
今回発表予想（B）	511	△216	△216	△217	△93.90
増減額（B－A）	△345	△304	△305	△281	△121.76
増減率（％）	△40.2	—	—	—	—
（ご参考）前期実績 （2019年3月期）	635	7	4	8	3.74

(注) 当社は、2020年3月期第1四半期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期実績は単体実績を記載しております。

(2) 2020年3月期 通期個別業績予想数値の修正 (2019年4月1日～2020年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 855	百万円 81	百万円 83	百万円 62	円 銭 27.52
今回発表予想 (B)	519	△210	△208	△210	△91.02
増減額 (B-A)	△336	△291	△291	△272	△118.54
増減率 (%)	△39.2	—	—	—	—
(ご参考)前期実績 (2019年3月期)	635	7	4	8	3.74

2. 修正の理由

売上高につきましては、期初において、当社の主要な事業であるサブスクリプション事業における収入のうちスポット収入（新規契約に伴うイニシャルのライセンス費用やオプション機能費用など）を約48%の割合（410百万円、前年比約137%）で計画しておりました。

このスポット収入計画の前提には、販売パートナー数の拡大による販売パートナーを経由した契約社数の増加とそれに伴う売上の伸びを織り込んでおりました。

販売パートナー数の拡大につきましては、期中の営業活動の強化が奏功し、2019年7月には富士通株式会社、2019年9月にはNTTコミュニケーションズ株式会社が、それぞれ当社の「Bplats®」を採用し「Bplats®」を基盤とするサービス提供を開始するなど、数の面でも有力パートナーとの提携という面においても共に期初計画を上回って推移しております。2018年3月末には継続的な販売契約に基づく販売パートナーが、ファイナンス系企業2社でありましたが、2019年12月末ではSI系企業へのOEM（相手先ブランドによる提供）やコンサルティングファーム等も含め8社に大きく増加しており、また販売パートナーを経由した商談を含む商談数も大幅に積み上がっております。

また、今期においては販売パートナーとの協業により更に大型化する案件へ対応するため、インフラ基盤の見直し、セキュリティ対応の強化など、事業基盤となるシステム環境の大幅な改善を図ってまいりました。加えて、消費税変更対応や民法改正対応など、事業を取り巻く環境に合わせたシステム改修・顧客対応などを着実に実行するサポート体制の再構築などを進めております。

しかしながら、販売パートナーとの販売提携の開始時期が当初想定より後寄せになったこと、また、当面の間は販売パートナーに対する支援活動に想定以上に注力する必要があり、想定した当期中の契約社数の増加と売上寄与には結びつかず、スポット収入通期見込みは127百万円と計画を大きく下回ることとなる見込みとなりました。

また、販売パートナーに依拠しない新規先への当社独自の販売活動に関しましても、今期からの新たな取り組みとして、定期刊行物（「Subscription Now」、「Subscription You」など）の発刊や書籍「SMARTサブスクリプション」の出版、各種サブスクリプションセミナーや講演会への登壇などサブスクリプションビジネスの啓蒙とインバウンドでのリード獲得を期中推進してまいりました。当社サイトでの資料ダウンロードや問い合わせは増加しており当社製品への関心がますます高まっているものの、商談化とクローズまでには特に先方会社での検討期間に時間を要することが多く、当初想定ほど当期売上への寄与は見込めないこととなりました。

これらの結果、売上高は前回予想を下回る見込みです。

なお、サブスクリプション事業における収入のうちストック収入につきましては、契約社数の増加による月額固定料収入の増加と契約先のサブスクリプション事業の売上増加に伴う従量料収入の増加により期中順調に拡大し、前年同期比約122%、予算比約102%の284百万円（2019年12月末現在）の伸びとなっております。ストック収入につきましては、今後も契約社数の増加と契約先のサブスクリプションビジネスの伸長に伴い、安定的・継続的に伸びていくものと想定しております。

営業損益・経常損益につきましては、売上高が計画未達となる一方、売上原価は計画的製品開発に伴う減価償却費が一定程度かかること、また、販売管理費も適切なコントロールを行っているものの、売上高の未達をカバーするには至らず、前回予想を下回る見込みです。

また、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、経常利益の未達により、前回予想を下回る見込みです。

当社は、2010年より約8年間当社の主力製品としてまいりました個社ごとのカスタマイズ開発を前提とした旧製品「Bplats® Channel Edition」につきまして、開発に伴う売上が比較的大きく見込まれる一方、製品の拡張性、顧客の継続性、システムメンテナンスの運用性などの観点から、新規の提供を停止いたしました。これに代わりまして、全てのサブスクリプションビジネスを取り込み得る将来的な拡販の可能性とそれに伴う企業成長を目指し、2017年半ばより汎用製品である「Bplats® Platform Edition」を主力製品としてその拡販に注力しております。

この製品戦略転換に関しましては、当期において、株式会社KINTOやパナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社など有力企業に採用されるなど実績を着実に積み重ねており、業態・業界を選ばずサブスクリプションビジネス事業者の支持を得ていることから、日本企業のデジタル・トランスフォーメーションを支援するプラットフォームシステムとして着実な事業進捗を重ねているものと判断しております。

また、「Bplats® Platform Edition」で実現する「エコシステムがつながる」という当社の強みの機能を活用し、新しいサービス取引のビジネスモデルを構築する事業者も増え、契約企業数（無償を含む）は、前年同期比約134%（2019年12月末現在）に増加しております。

しかしながら、提供先は売上が相対的に大きく見込まれる大企業が中心となることから商談期間は長期化する傾向にあり、一方でサブスクリプションビジネスの形態の進化に応じて、「Bplats® Platform Edition」の製品機能拡充は相応に行う必要があるため、一定の先行開発投資は必要となり、事業構造転換に伴う売上と投資コストのギャップが生じております。

当社といたしましては、開発投資とのバランスも踏まえつつも、引き続き販売パートナーの拡充と販売パートナーへの営業支援を強化し、新規契約社数の拡大に注力し、中長期的な成長を目指してまいります。

(注) 上記業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

以上