



(東証マザーズ：4381)

ビープラッツ株式会社

事業計画及び
成長可能性に関する事項

2021年11月12日



bplats[®]

目次

I. ビジネスモデル

1. 事業の内容
2. 収益構造

II. 市場環境

1. 市場規模
2. 競合環境

III. 競争力の源泉

1. 競争優位性

IV. 事業計画

1. 成長戦略
2. 経営指標
3. 利益計画及び前提条件
4. 進捗状況

V. リスク情報

1. 認識するリスク及び対応策

I. ビジネスモデル

I. ビジネスモデル

1. 事業の内容

(1)会社概要



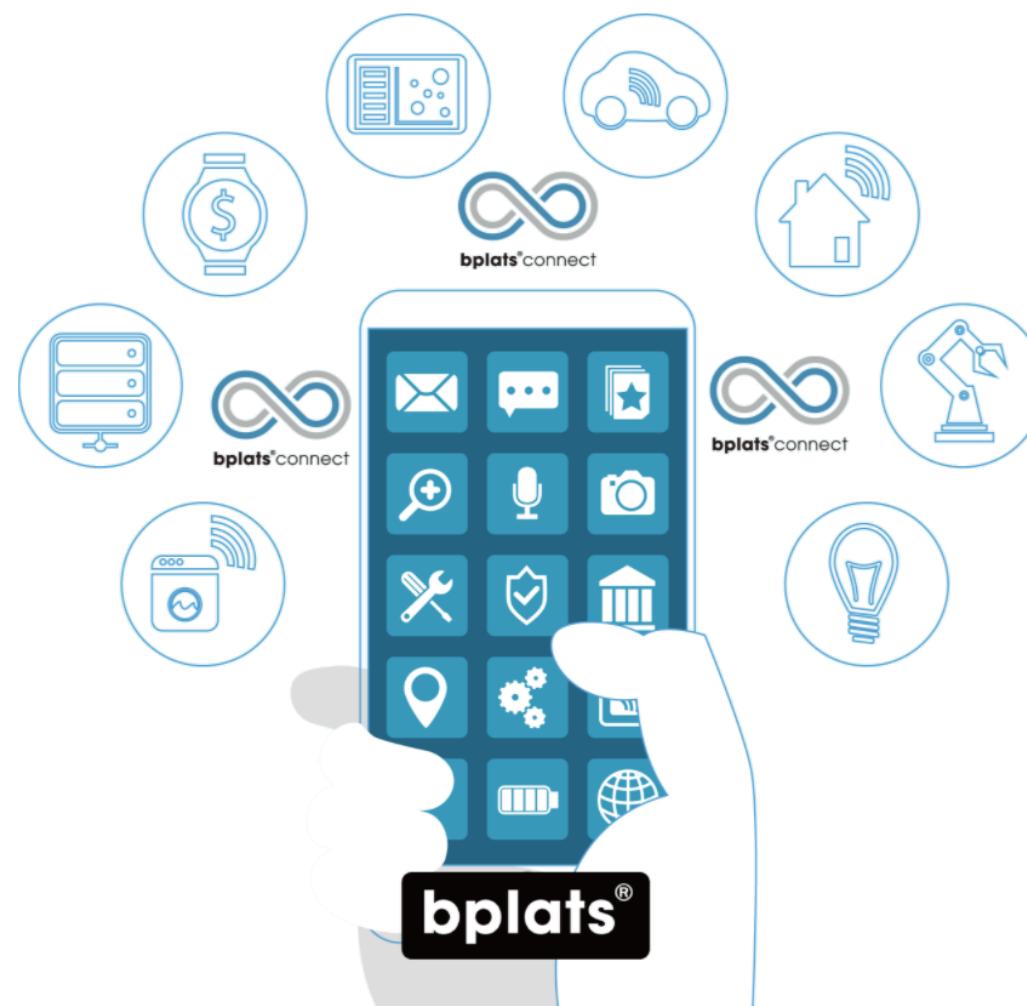
会社名	ビープラッツ株式会社(Bplats, Inc.)
代表者	代表取締役社長 藤田健治
資本金	5億610万円(2021年3月31日時点)
URL	https://www.bplats.co.jp/
会社設立	2006年11月17日
証券コード	4381(東証マザーズ)
事業内容	クラウドコンピューティングを利用した サブスクリプション(継続ストックビジネス)のプラットフォームを提供
従業員数	51名(2021年3月31日時点)
主な株主	東京センチュリー株式会社 役員・従業員 ほか
所在地	【本社】 東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフト秋葉原ビル15階 【サブスクリプションセンター】 福岡県北九州市小倉北区浅野3-8-1 COMPASS小倉203
関係会社	株式会社サブスクリプション総合研究所 株式会社サブスコア



新しいつながり、新しいデジタル共創

持続可能な社会を実現するため、お客様とともに新しい時代のデジタル社会を築き上げる

《SMART》のためのSMARTサブスクリプションプラットフォーム『Bplats®』の開発・提供を行っています



(3) ビープラッツの活動



スマートでサステナブルな「新しい社会」

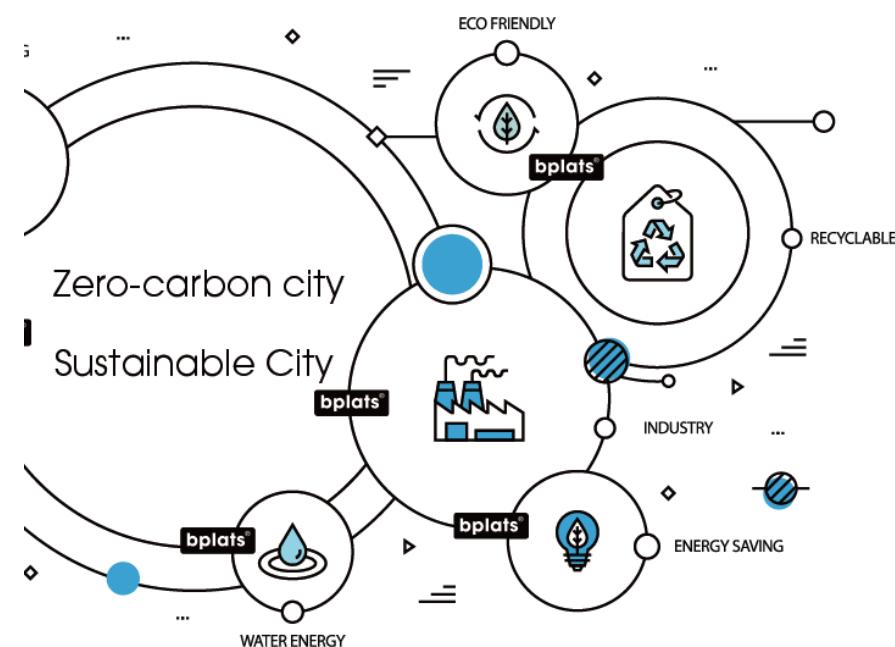
スマートな社会を実現するために、ITとITがつながる仕組みを提供します

これまで事業者は商品を生産し、利用者に売ること(プロダクトアウト)が一般的でした。スマートな社会を実現するには、利用者目線で複数の事業者の提供するサブスクリプションサービスをつなげ、ワンストップで提供することが求められます。また、事業者は利用者の声や活用状況に耳を傾け、サブスクリプションサービスをアップグレードしていくこと(マーケットイン)が求められます。ビープラッツは、新たな事業構想提案として、2021年5月に「Bplats® Connect」を発表しました。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ぎます。

ゼロカーボンシティを目指す「新しい都市」

再生可能エネルギーの活用を目指し、サブスクリプションを活用したビジネス変革をITの力で推進します

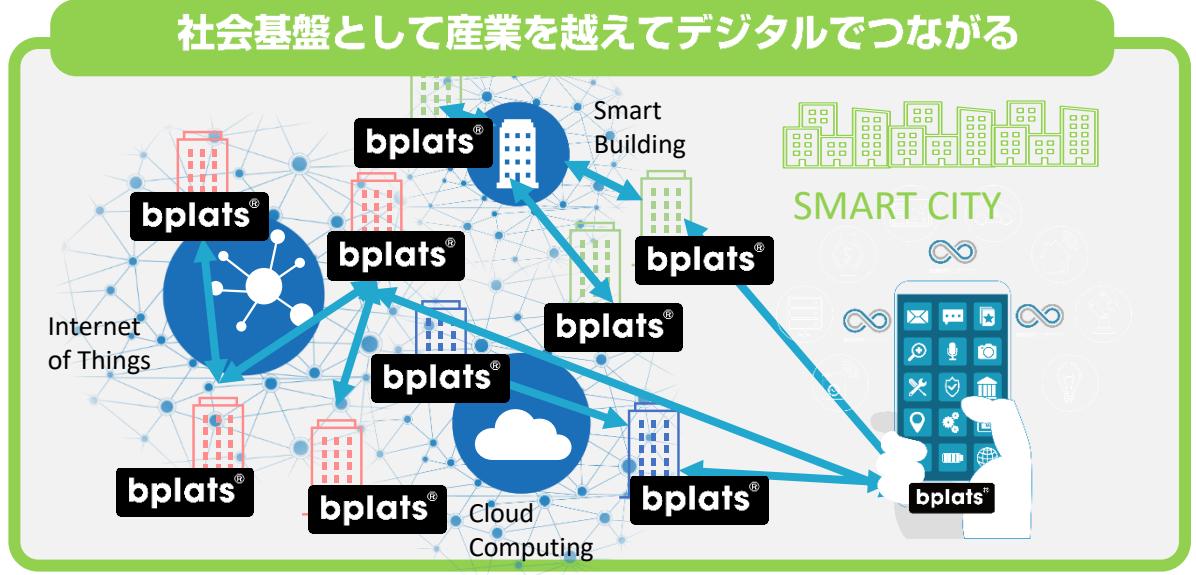
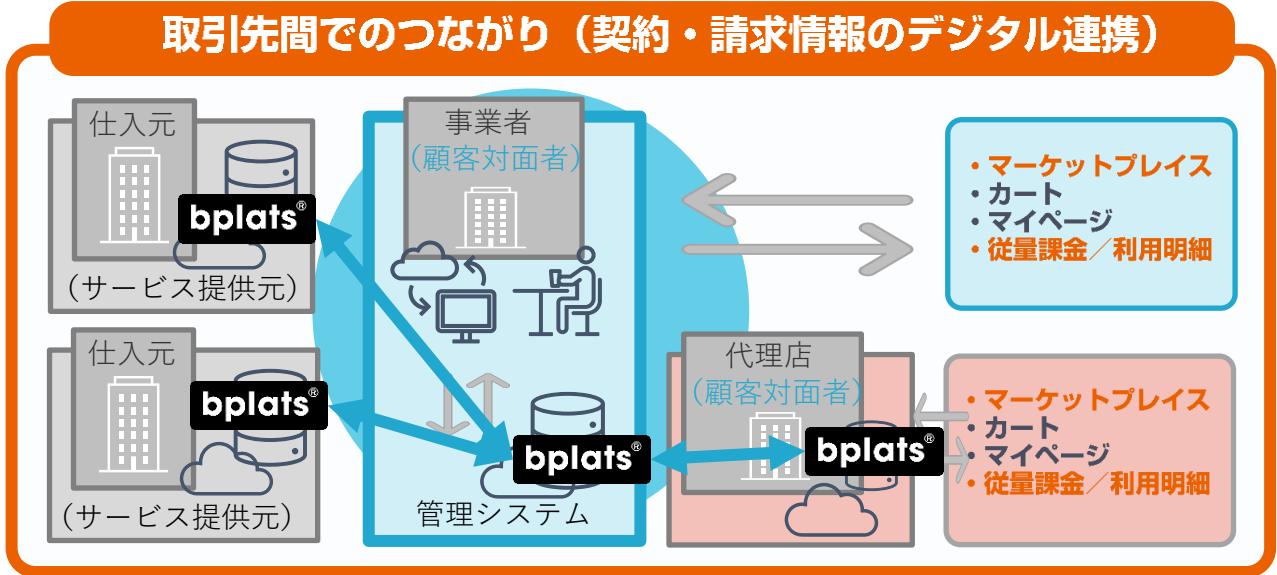
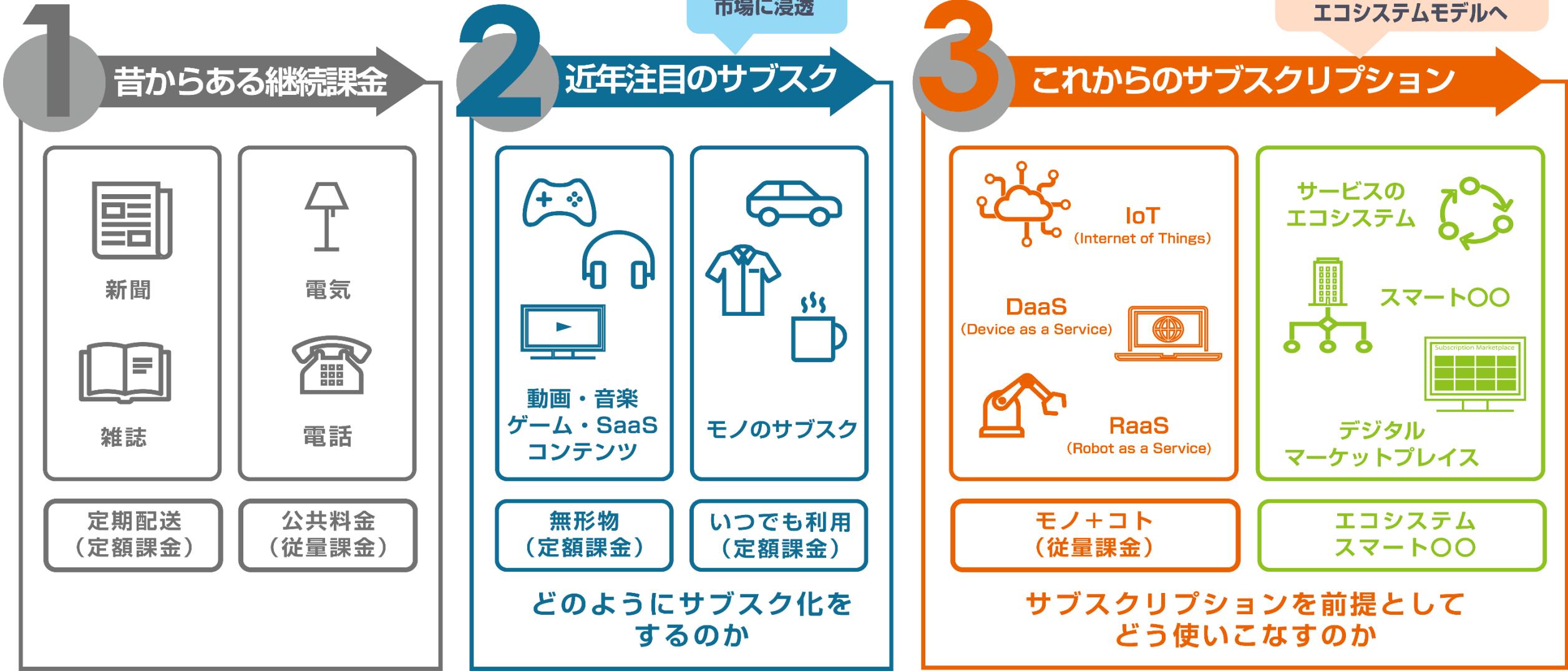
再生可能エネルギーの活用のためには、さまざまな課題を解決する必要があります。新しいエネルギーマネージメントの仕組みの導入、現在は高額な蓄電池の活用、そして、持続可能な社会の実現のためにはモノを大量生産することから、リユース、リサイクルにとどまることなく、廃棄ゼロを目指した長期利用を行うための仕組みづくりが求められます。そうしたサーキュラーエコノミーの実現をサブスクリプションを活用し実現しようとする日本企業の取り組みをITの力で推進しています。



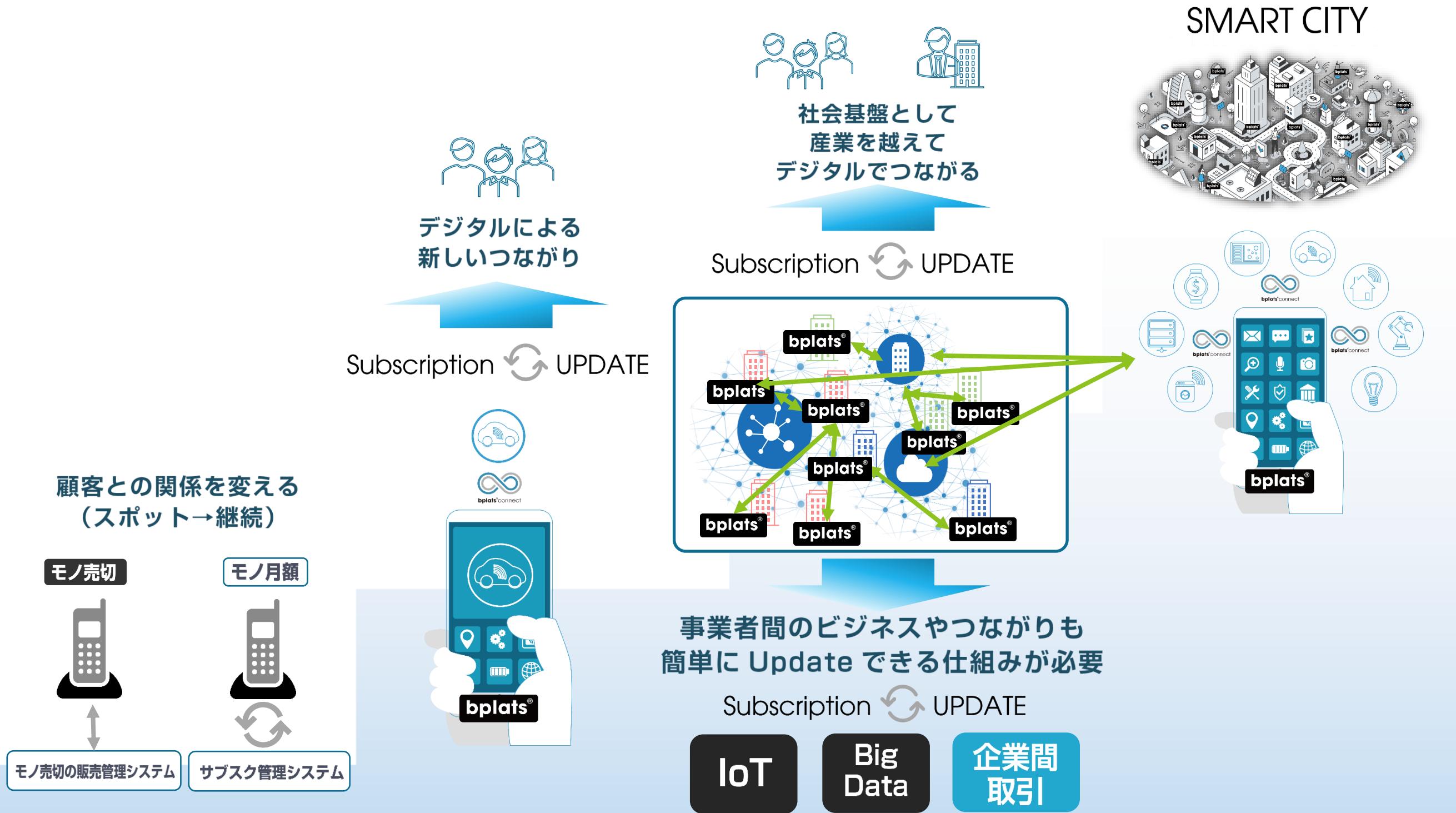
(4)市場背景

「B2C」から市場に浸透

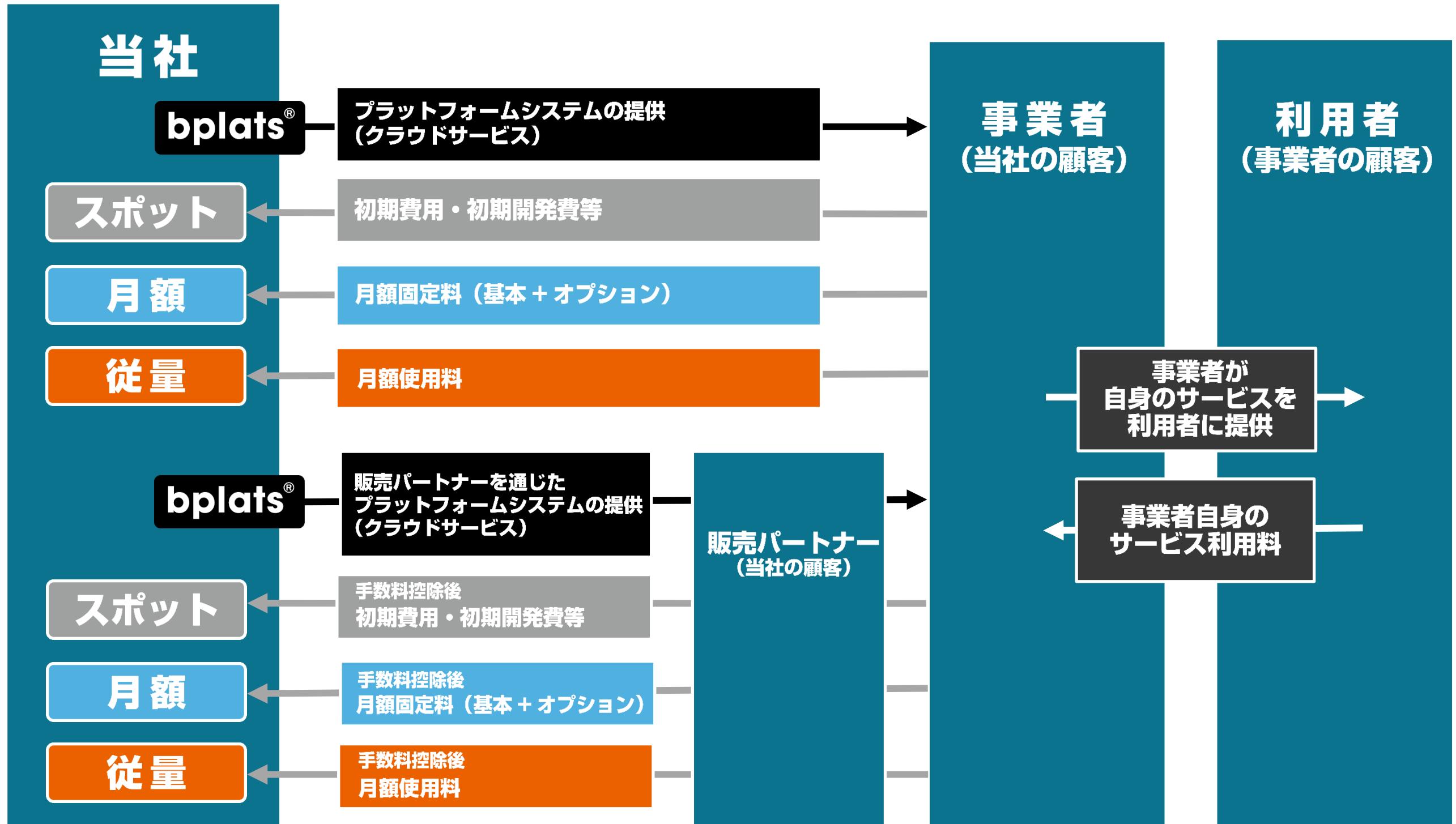
法人顧客に合わせた商材の複雑化・複数組合せエコシステムモデルへ



(5)ビジネスモデルの進化



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。



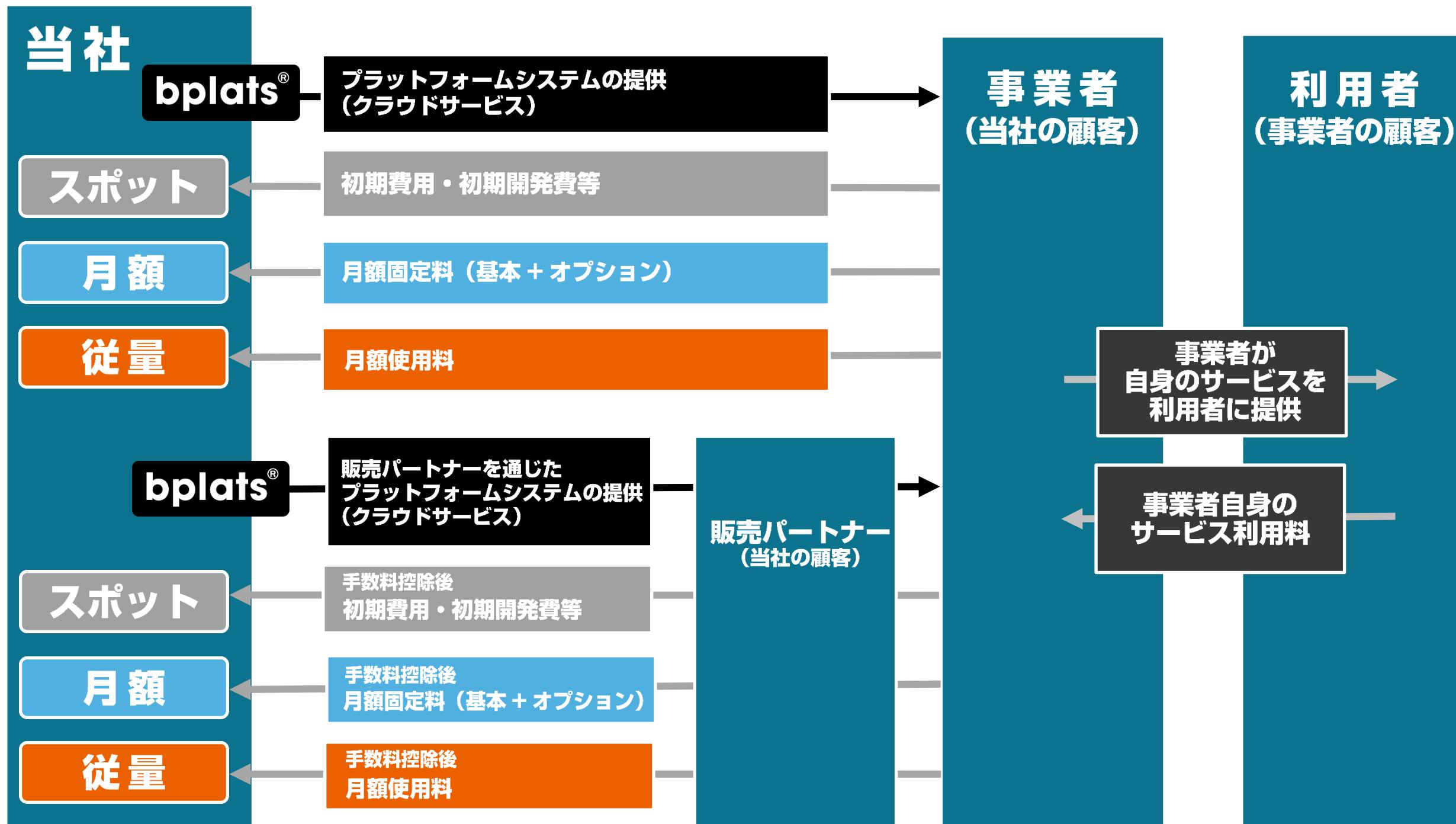
「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者（当社の顧客）に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者（当社の顧客）に提供される場合があります。

I. ビジネスモデル

2. 収益構造

(1)事業の収益構造

当社は、「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しております。売上は、サービスの導入提供の際に発生するスポット収入と導入後に継続的に利用いただく際の月額ストック収入から構成されております。事業者(当社の顧客)の事業拡大にあわせ当社の収入も拡大していく事業モデルになっております。2021年3月期時点でのストック収入(448百万円)は、売上高(754百万円)の約60%を構成しております。

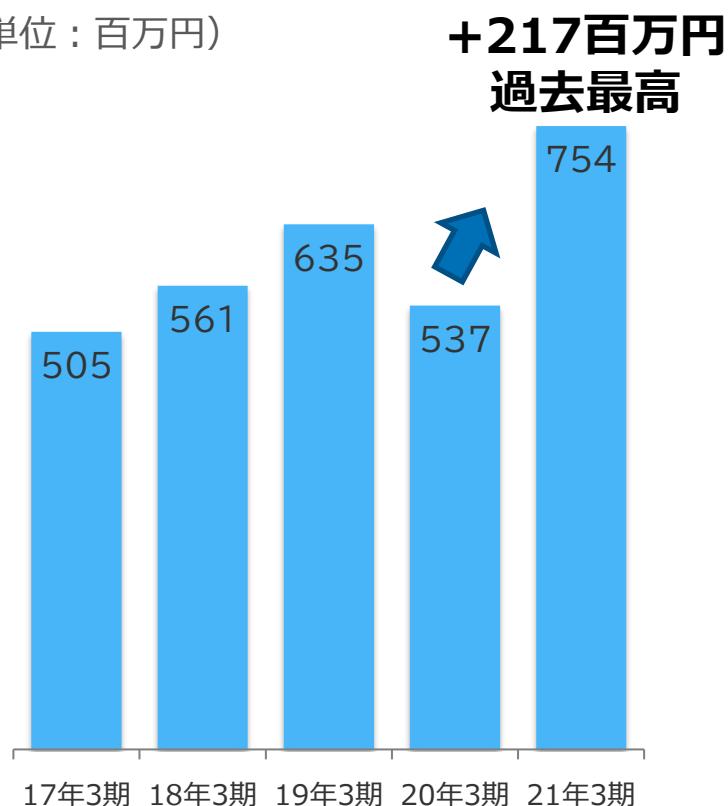


(2)経営成績の推移

- 製品戦略の転換、販売パートナー戦略等が立ち上がる
デジタル・トランスフォーメーション(DX)推進も後押し
- 2020年3月期は、カスタマイズ開発を前提とする旧製品からカスタマイズ開発に依拠しない汎用製品への製品戦略の転換に伴い、スポット収入のうち初期開発等が剥落したこともあり、一時的に売上高が減少。2021年3月期には製品戦略の転換も定着し、売上高は2020年3月期比+217百万円(140.4%)と拡大し、過去最高を実現
- 経常利益は、2020年3月期比+209百万円と大幅回復し、黒字転換
- 親会社株主に帰属する当期純利益も2020年3月期比+215百万円と大幅回復し、黒字転換

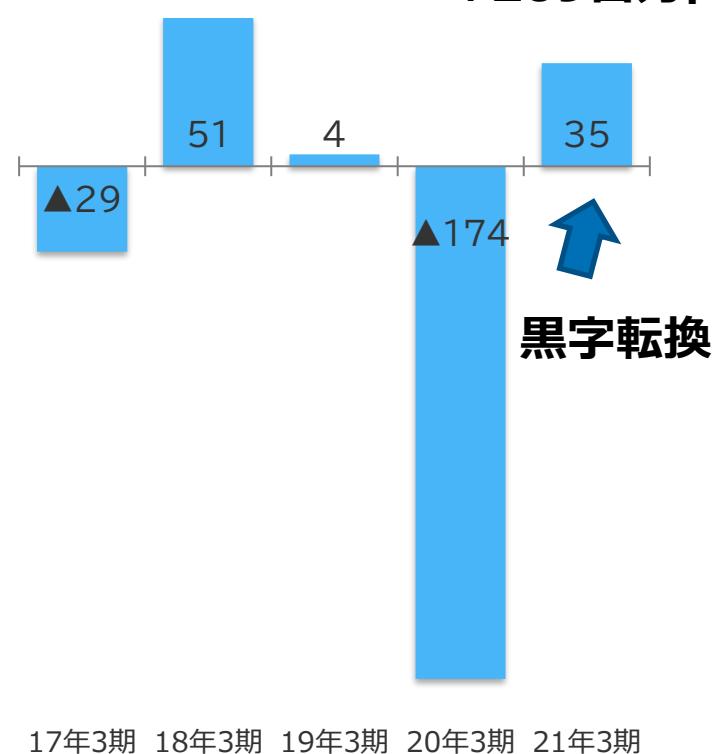
■売上高

(単位：百万円)



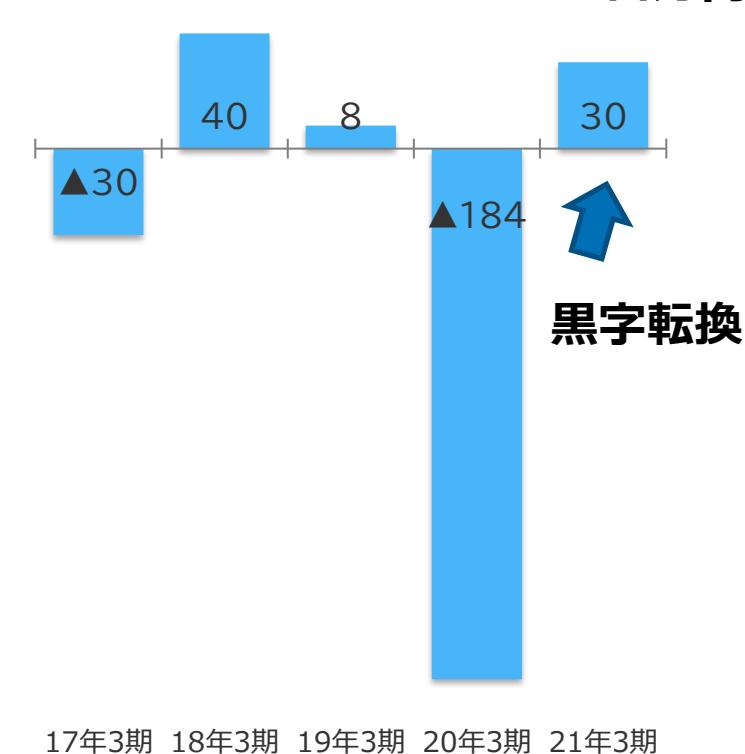
■経常利益

+209百万円



■親会社株主に帰属する当期純利益

+215百万円



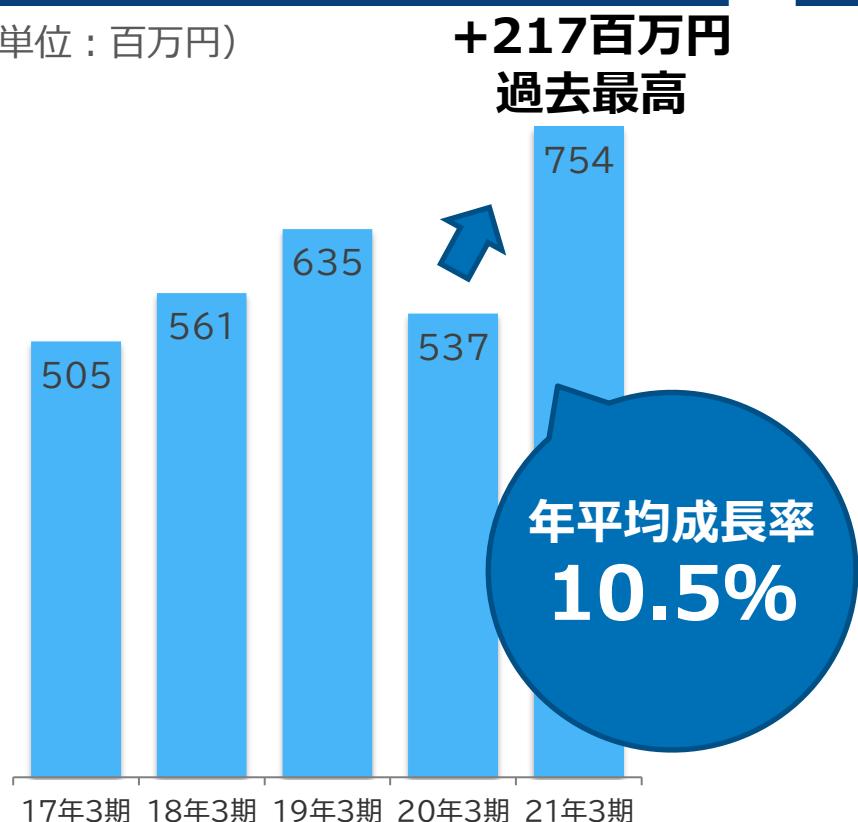
※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

(3) 売上高の推移

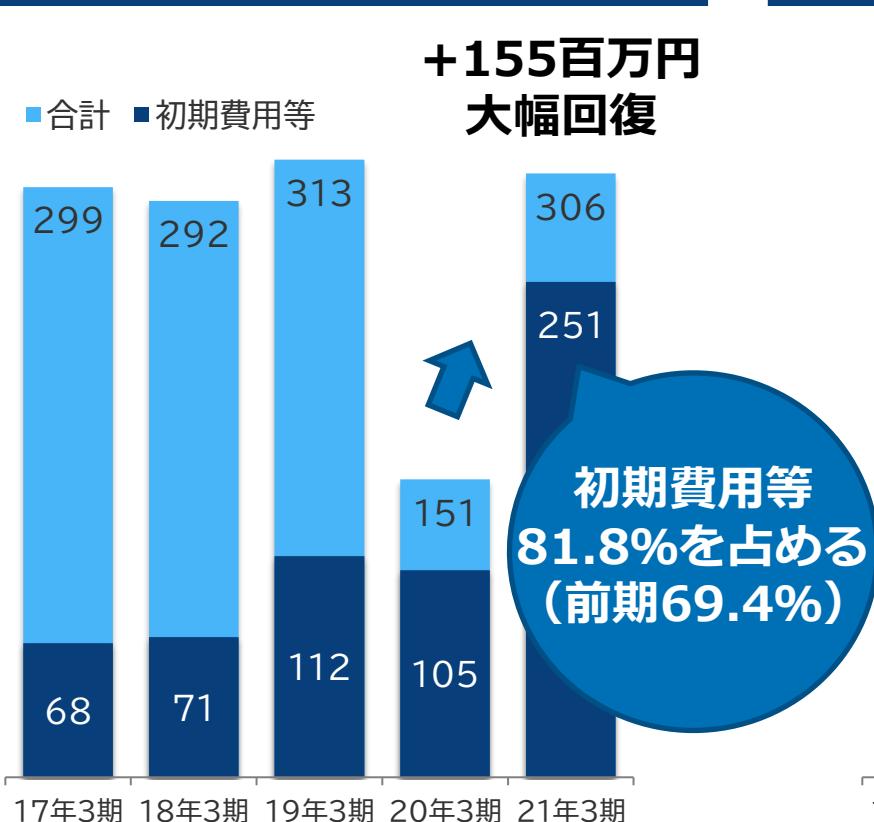
- 売上高全体では、現状スポット収入の進捗が影響するものの、ストック収入の着実な増加により年平均成長率10.5%と堅実に成長
- 2021年3月期のスポット収入は、新規導入が大きく寄与し、前期比+155百万円(202.3%)の306百万円と大きく増加。また、2018年3月期より進めてきたカスタマイズ開発に依拠しない汎用製品への製品戦略の転換が定着し、スポット収入のうちでも、個別開発を伴わない初期費用等が81.8%(2020年3月期69.4%)を占める
- 2021年3月期のストック収入は、新規導入社数の増加が寄与し、2020年3月期比+62百万円(116.1%)と着実に伸長
- なお、サブスクリプション事業に新たに取り組む事業者を中心としたBtoBのビジネスモデルであるため、導入後の解約は比較的低位であり、ストック収入に与える影響は相応に限定的

■ 売上高

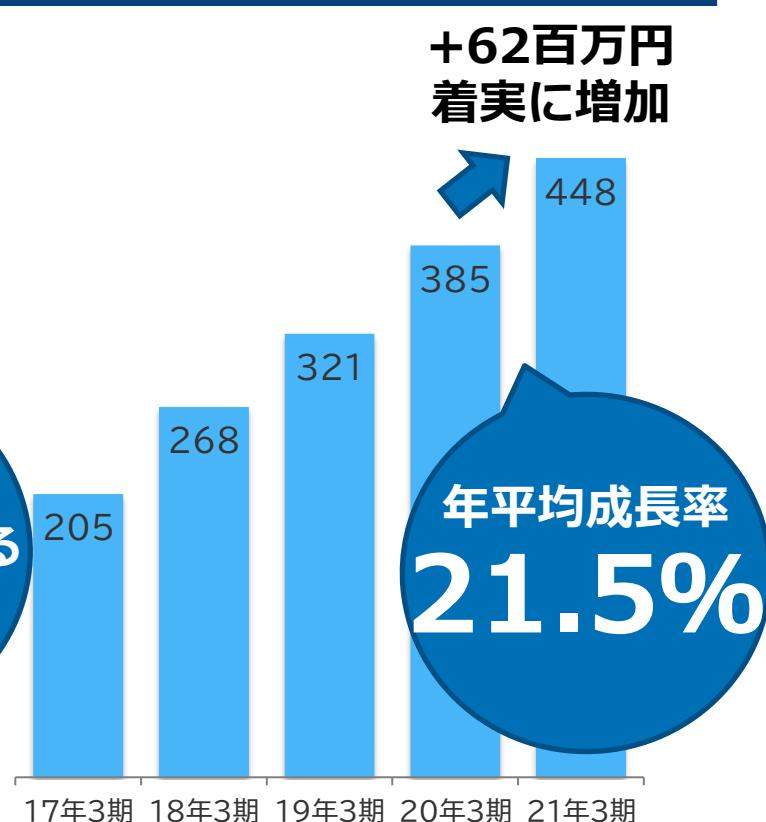
(単位：百万円)



■ スポット収入



■ ストック収入

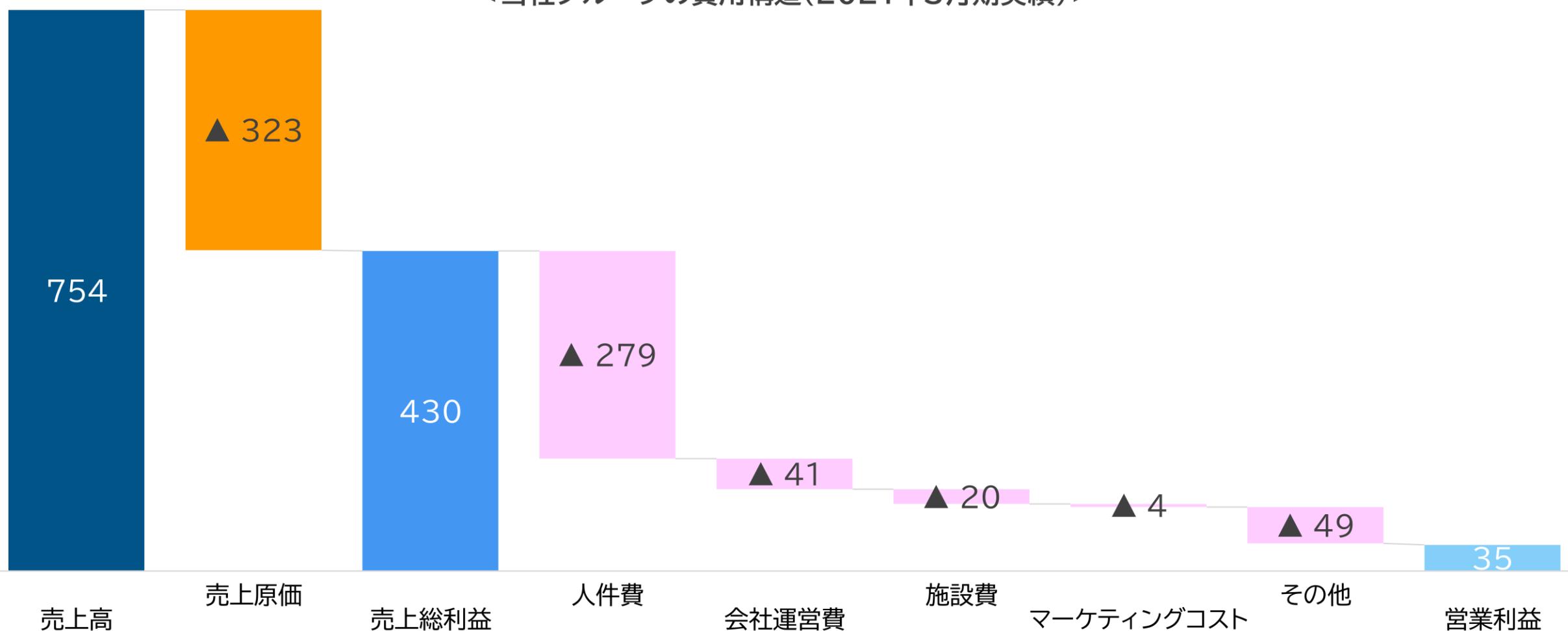


※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。
 ※当社は、2020年3月期より連結財務諸表を作成しております。従い、2019年3月期以前の実績は単体実績を記載しており、比較は参考値となります。

(4)費用構造(売上原価と販管費)

- 売上原価(減価償却費、労務費、外注費といった固定費が中心)、販管費(人件費等の固定費が大半)ともに、固定費が中心のコスト構造
- 製品開発投資は例年概ね同程度(2022年3月期計画240百万円)で推移中。必要に応じて研究開発費(販管費)を投じるものの、トータルとしての製品開発投資に含めてコントロール(2021年3月期の研究開発費はゼロ)
- 比較的規模の大きい企業向けのBtoBのビジネスモデルであり、大規模なマーケティングコストはかけない直販営業と販売パートナー経由の個別販売を中心とした販売チャネルを活用

<当社グループの費用構造(2021年3月期実績)>



(注)販管費の主な内訳

- ・人件費 … 給与・賞与、役員報酬、福利厚生費、採用教育費など
- ・会社運営費 … 監査報酬、弁護士費用、証券代行手数料、租税公課・保険料など
- ・施設費 … 地代家賃、水道光熱費など
- ・マーケティングコスト … 広告宣伝費、販売手数料など

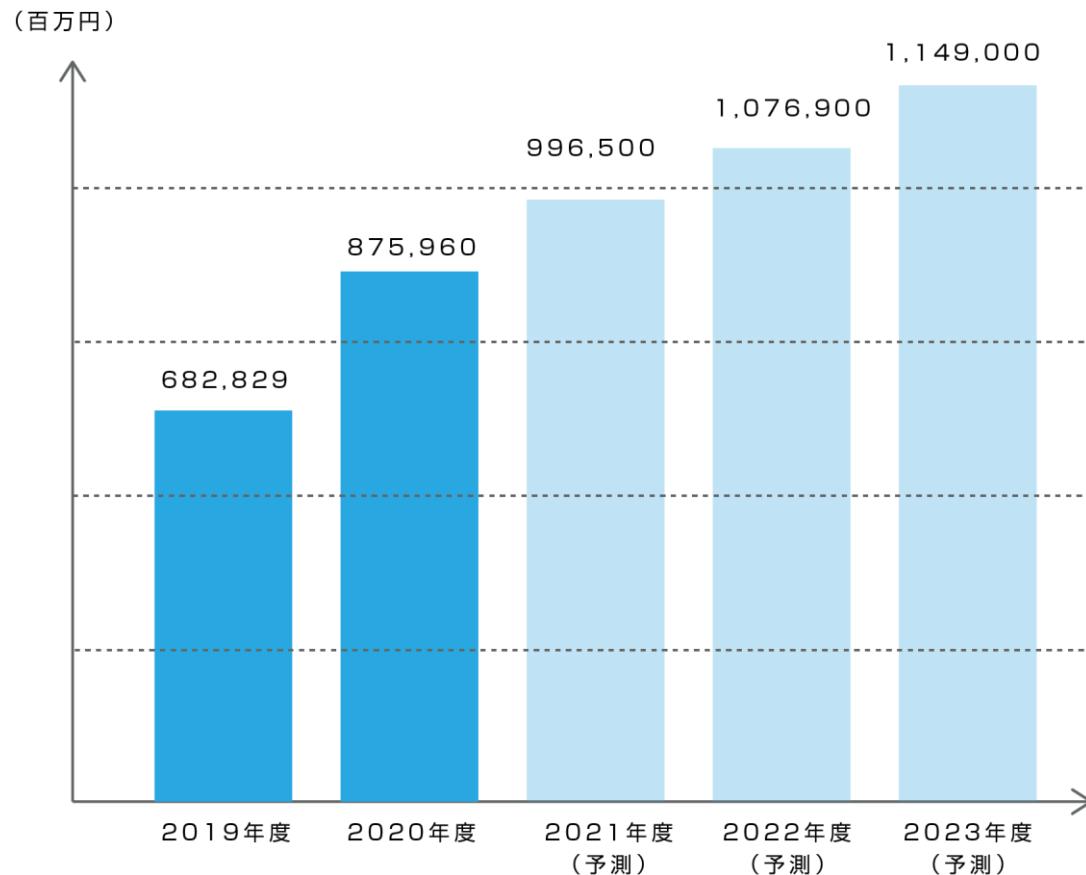
(単位：百万円)

Ⅱ. 市場環境

Ⅱ. 市場環境

1. 市場規模

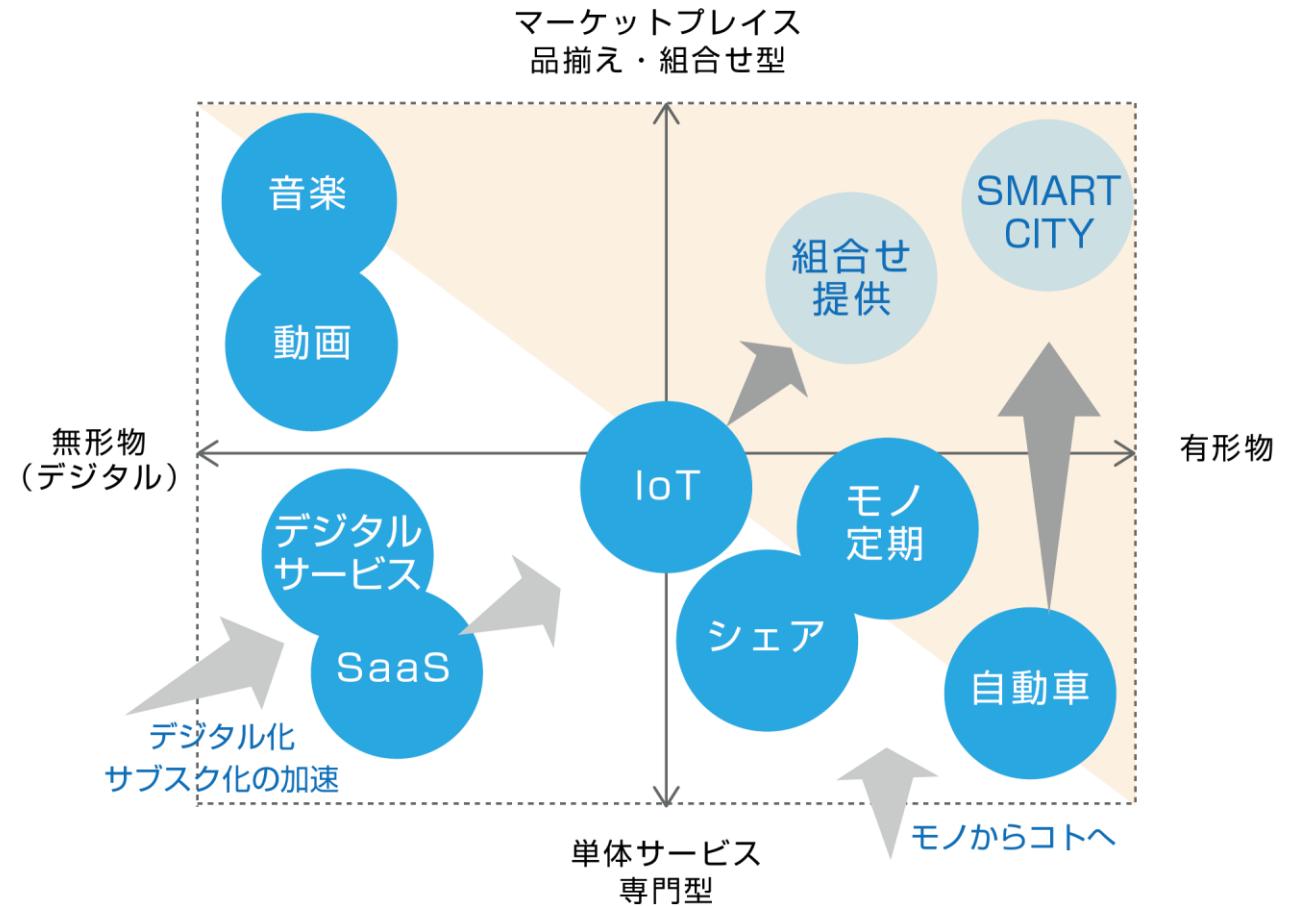
(1)サブスクリプション国内市場(個人市場(C)向け)拡大のイメージ



矢野経済研究所
「サブスクリプションサービス国内市場規模(7市場計)推移・予測」より
※2021年度以降は予測値

2020年度 前年度比28.3%増
8,759億6,000万円

今後3年間で 約31%の拡大



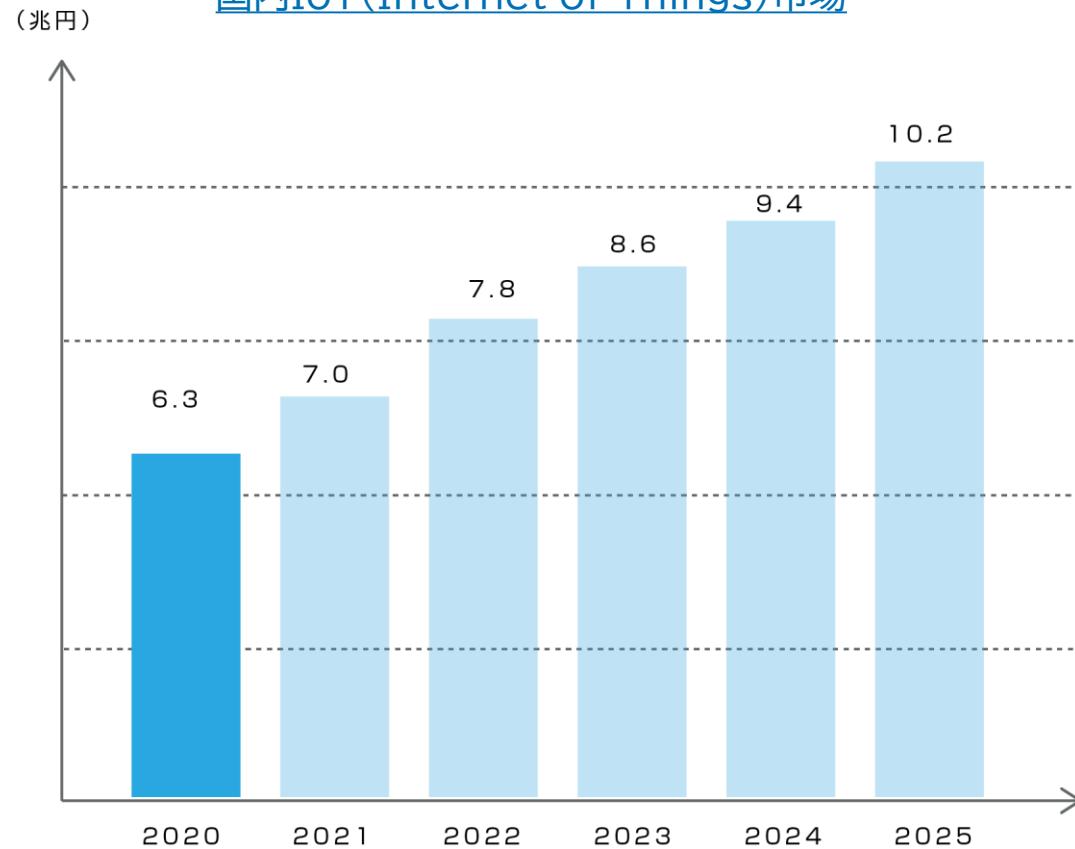
サブスク市場はB2Cが先行し、モノからコトへ、シェアリングなどが継続して加速する。

デジタル化が進むと共に、サブスク化も同時に進むと考えられ、デジタル市場に呼応し拡大する。

顧客向けサービスの強化が進み、「単体サービス」の提供事業者に加え、それらのサービスをまとめて提供するマーケットプレイス型のビジネスが始まる。

(2)サブスクリプション国内市場(法人市場(B)向け)拡大のイメージ

国内IoT(Internet of Things)市場



IT専門調査会社 IDC Japan 株式会社
「国内IoT(Internet of Things)市場における産業分野別予測とユースケース別の事例考察」より

2020年実績 (見込値)
6兆3,125億円

2020年~2025年の
年間平均成長率 (CAGR) 10.1%

国内パブリッククラウド市場

	2020年度見込	2019年度比	2024年度予測	2019年度比
SaaS	1兆 332億円	123.7%	1兆6,054億円	192.2%
DaaS	364億円	117.8%	566億円	183.2%
IaaS	4,363億円	124.6%	7,090億円	2.0倍
PaaS	2,206億円	135.3%	4,568億円	2.8倍
合計	1兆7,265億円	125.2%	2兆8,296億円	2.1倍

株式会社富士キメラ総研
「2021 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編/ベンダー編」プレスリリースより

2020年度 (見込)
1兆7,265億円 (25.2%増)

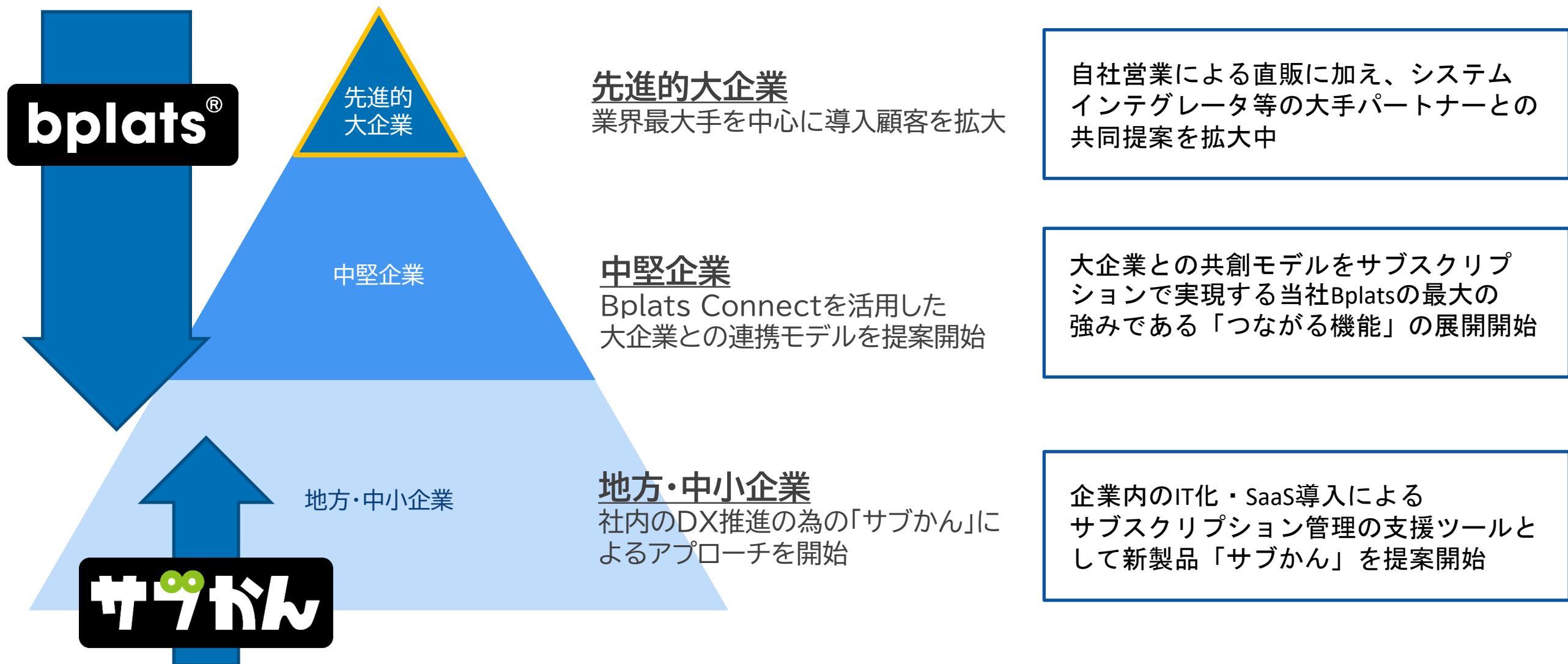
企業向けサブスクリプション市場は、モノからコトへと
いったC向け市場とは少し異なる市場動向となり、

- ・クラウドサービスの普及に伴う市場拡大
- ・IoTによる市場拡大

による市場拡大が大きく見込まれる。

(3) 当社事業領域拡大のイメージ

企業のDX推進（新しい価値を産み出す）と共に
事業拡大を狙う



企業内のDX推進（社内のデジタルの活用）と共に
顧客基盤層の拡大を狙う

II. 市場環境

2. 競合環境

(1)競合比較:「Bplats®」と「Bplats®以外」

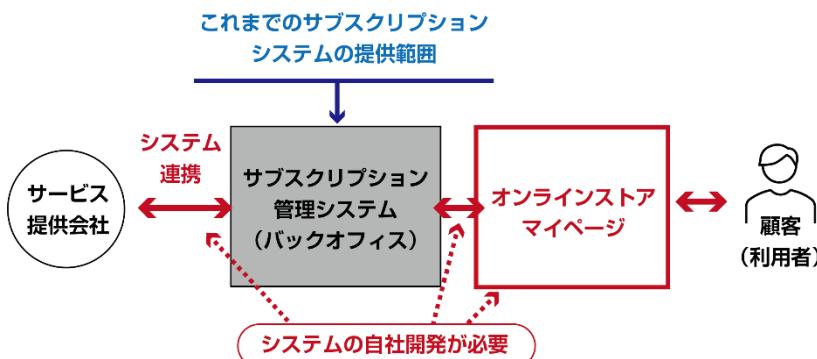
競合他社が、「サブスクリプションシステム」を管理システムとして提供していることと比較し、当社は「サブスクリプションは顧客との継続的な関係を担保すること」と考え、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を産み出すためのプラットフォームシステムを提供しています。

「サブスクリプション」を用いたB2B2C、B2B2Bビジネスが活性化するとともに、Bplatsの強みの機能が重要となってきています。

管理機能(契約管理・課金管理)に加え、顧客接点機能(マイページ/マーケットプレイス)、更にはつながる機能(企業間取引連携)までをオールインワンパッケージのクラウドサービスとして提供しているのは当社独自の強みとなっています。

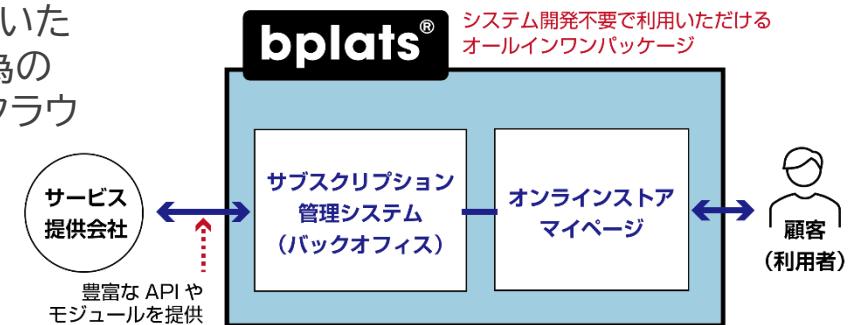
これまでのシステムや競合会社

「管理システム」と外部システムとのシステムやデータの連携、自社で別途開発するオンラインストアやマイページなどのシステム連携開発やメンテナンスが必要となります。



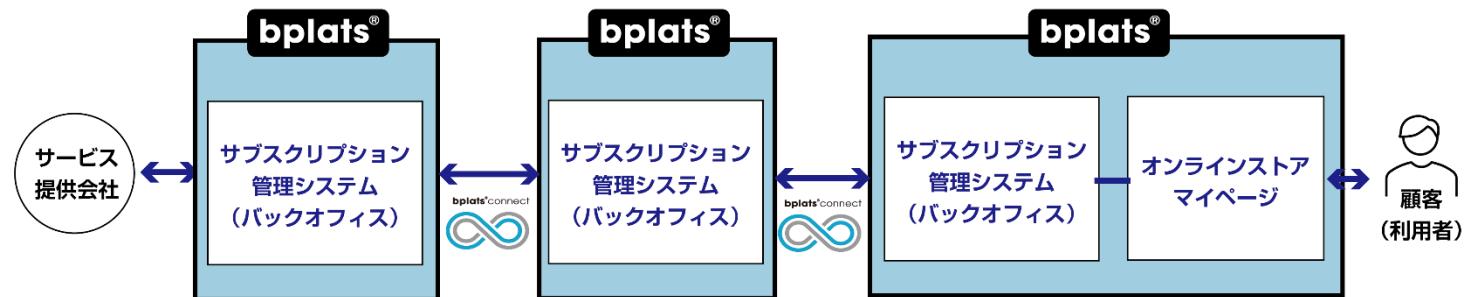
bplats®

①システム開発が不要で利用いただけるサブスクリプションの為にオールインワンパッケージのクラウドサービスです。

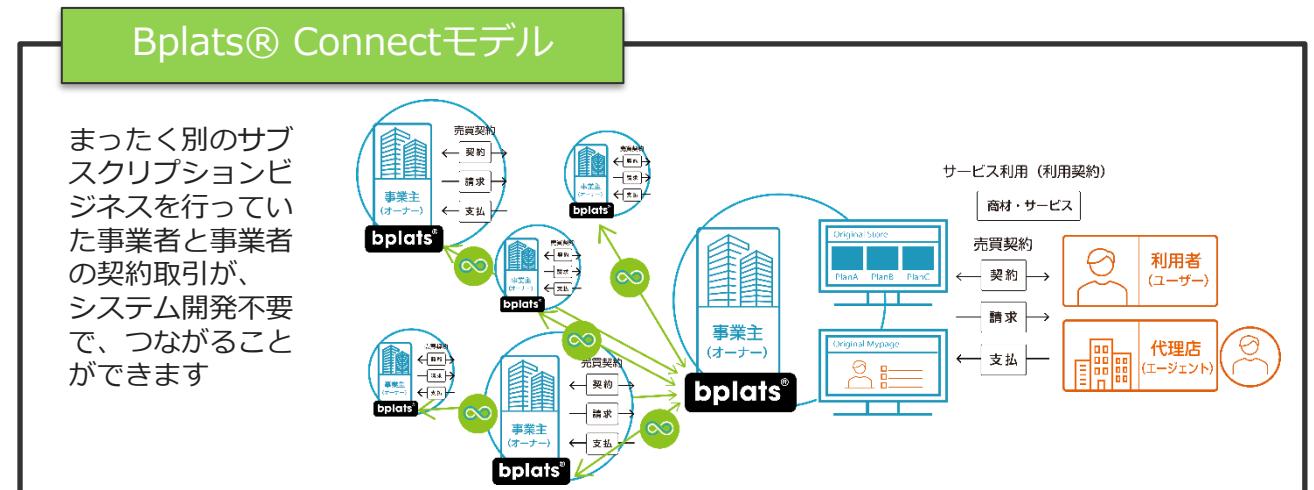
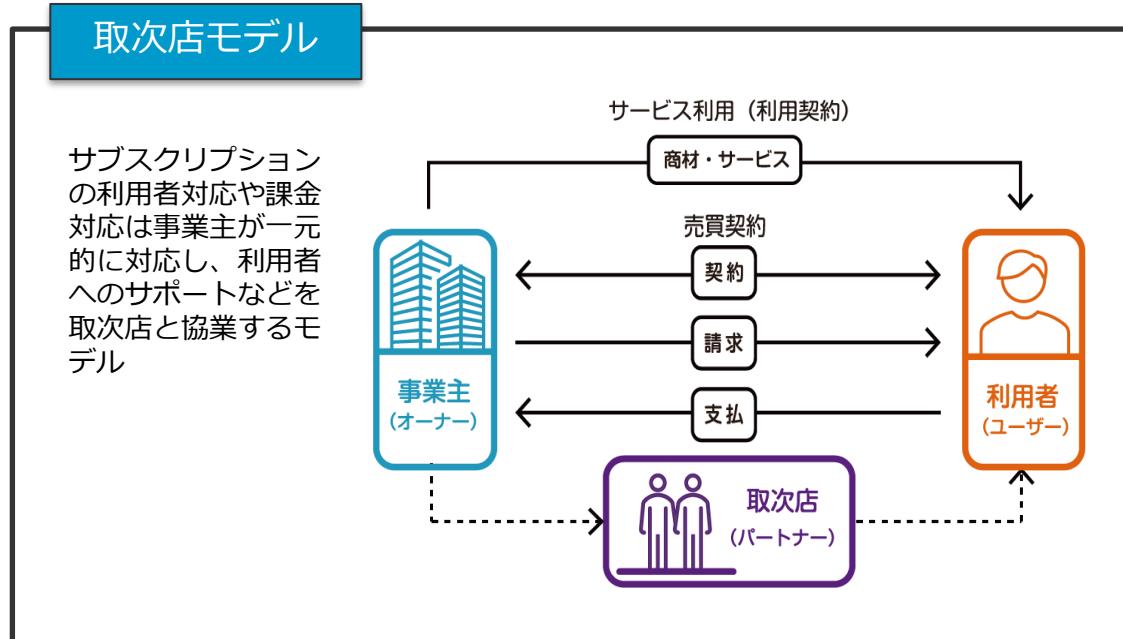
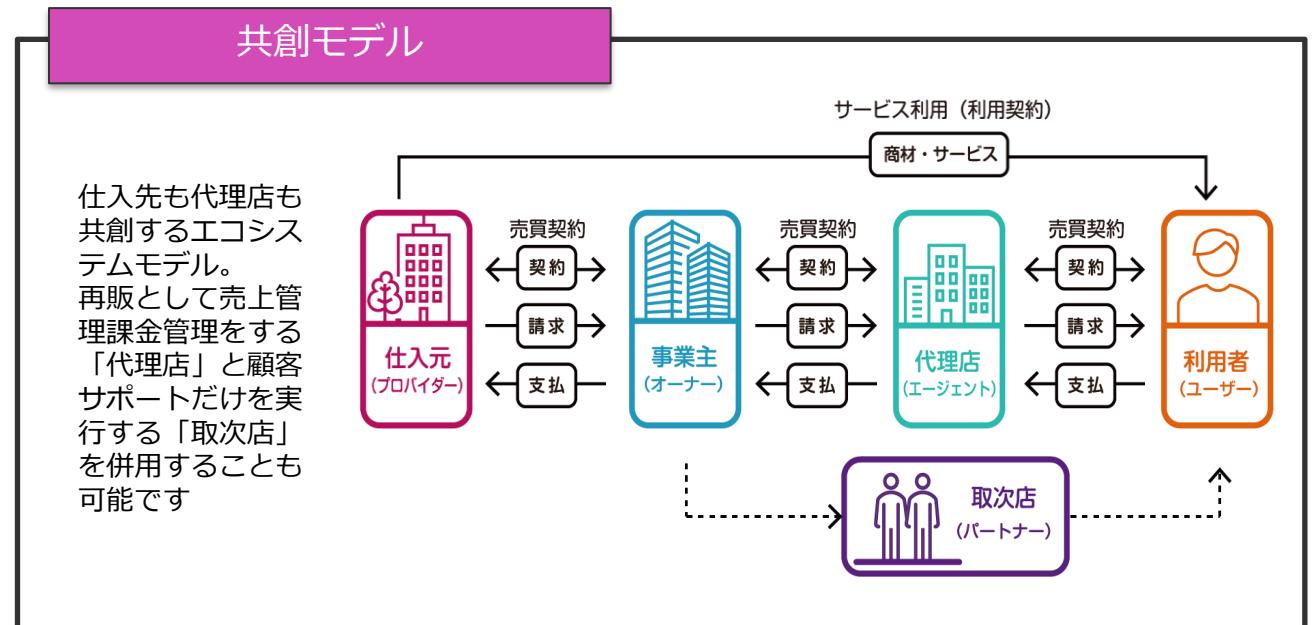
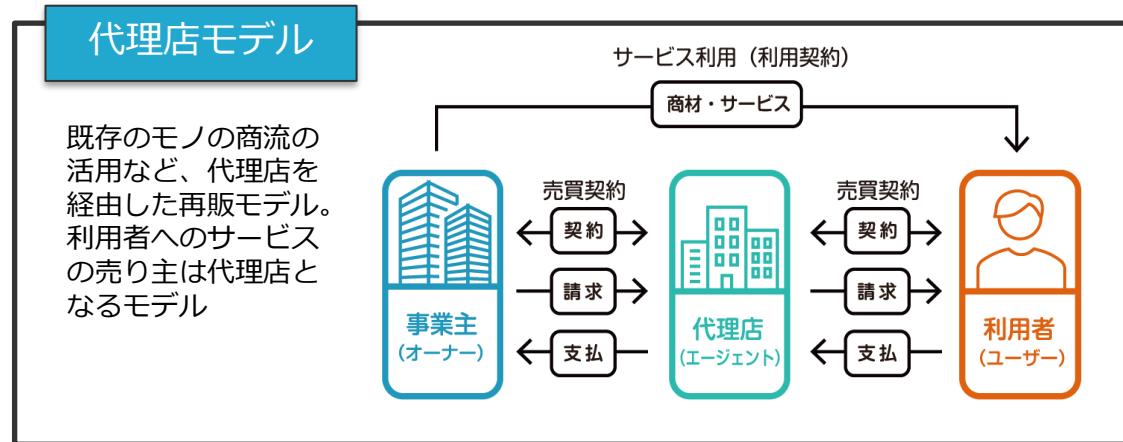
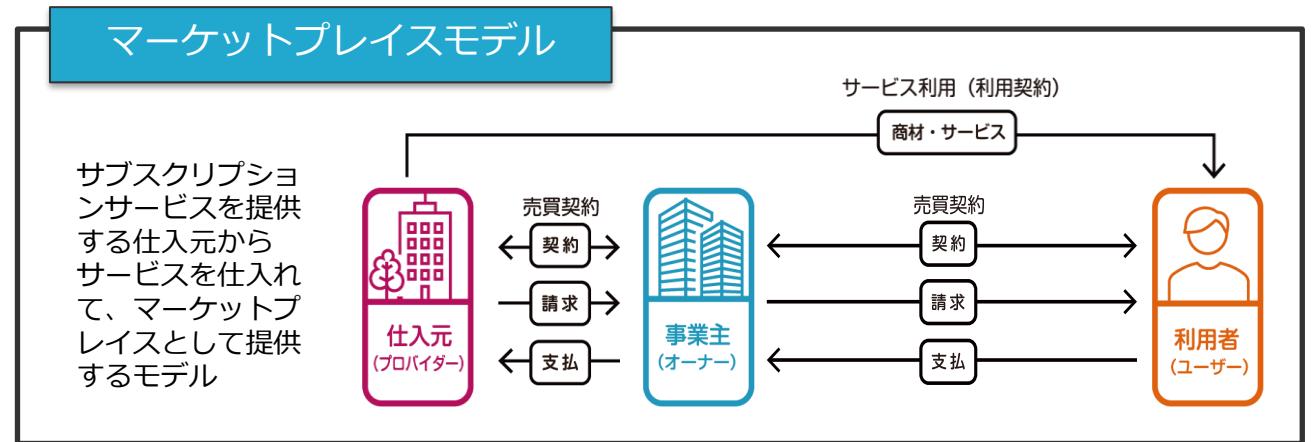
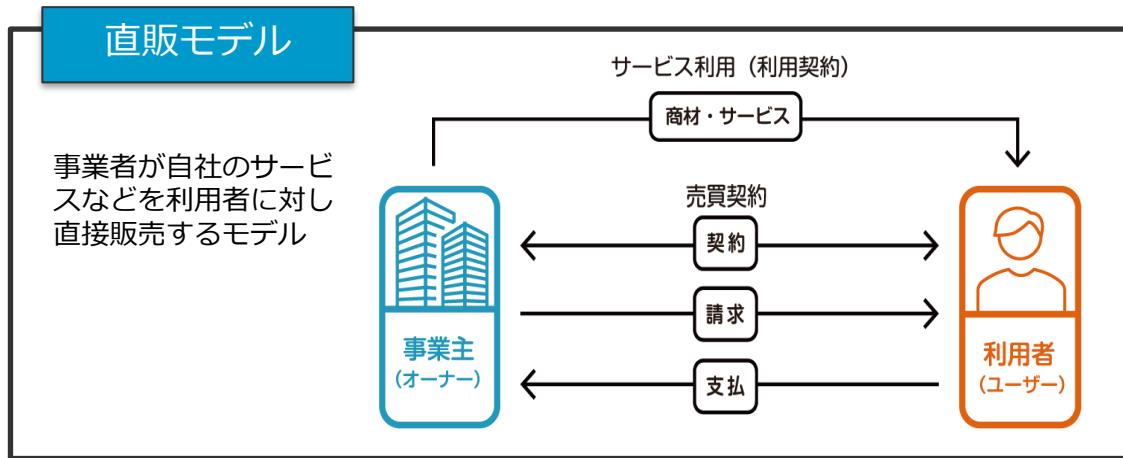


②サブスクリプションの企業間取引を実現する当社独自のビジネスモデル・機能である「Bplats Connect」により、システム開発が不要で企業間取引を実現します。

システム開発不要で「Bplats」が自由につながる「Bplats Connect」により、B2B 企業間取引を実現できます



(2) 当社の製品サービスの実現するビジネスモデル(つながるモデル)



(3)導入事例



トヨタファイナンス
Subsc Mall



IoT
SELECTION
connected with SORACOM



FUJITSU
株式会社富士通エフサス



Japan Network Enabler



株式会社 常口アトム



挑戦する製造業のために



IT関連機器・オフィス家具・事務用品の総合商社

(4)協業パートナー

プラットフォーム協業パートナー



販売パートナー



Ⅲ. 競争力の源泉

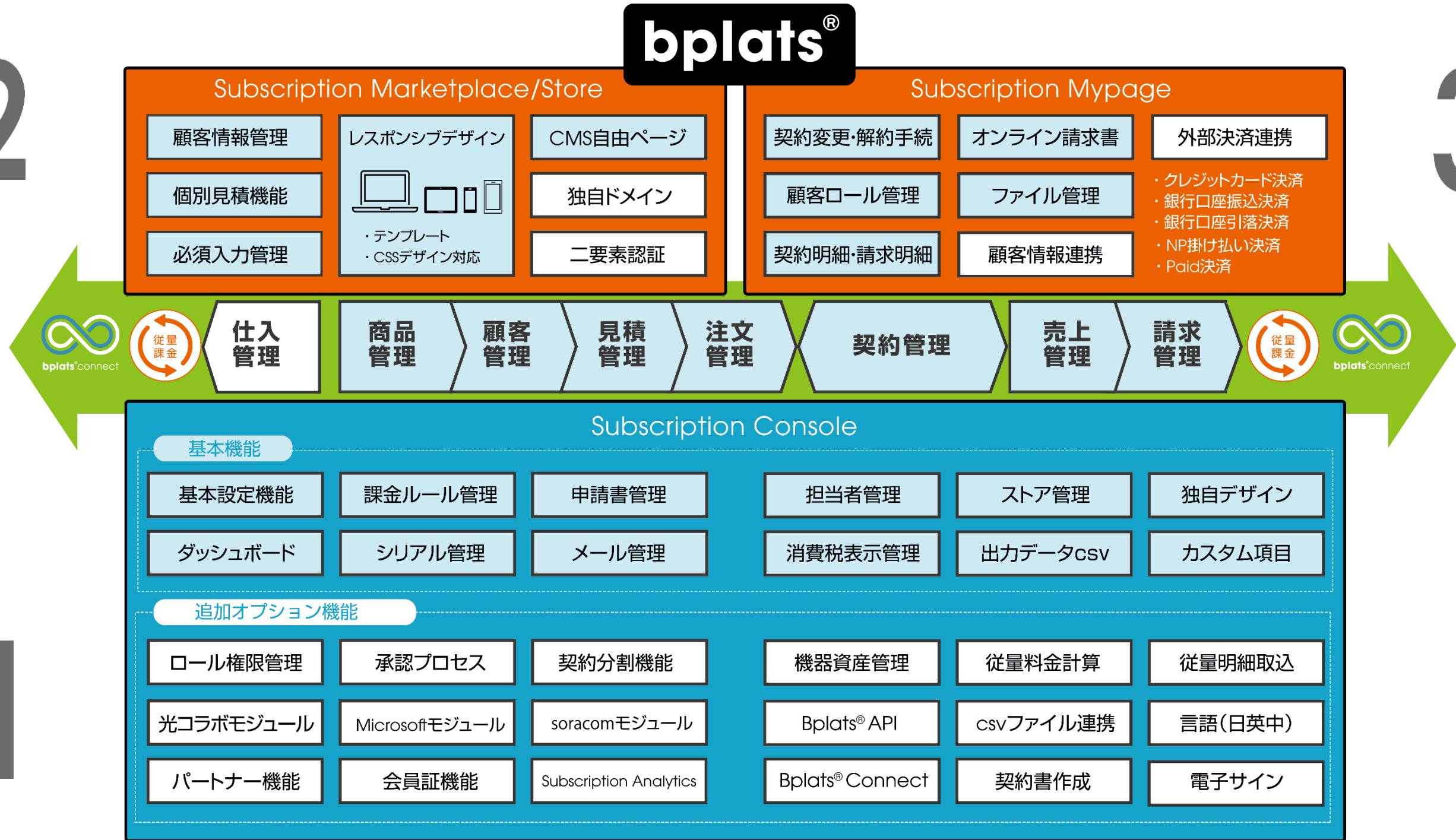
Ⅲ. 競争力の源泉

1. 競争優位性

(1)システム概要 機能一覧

2

3

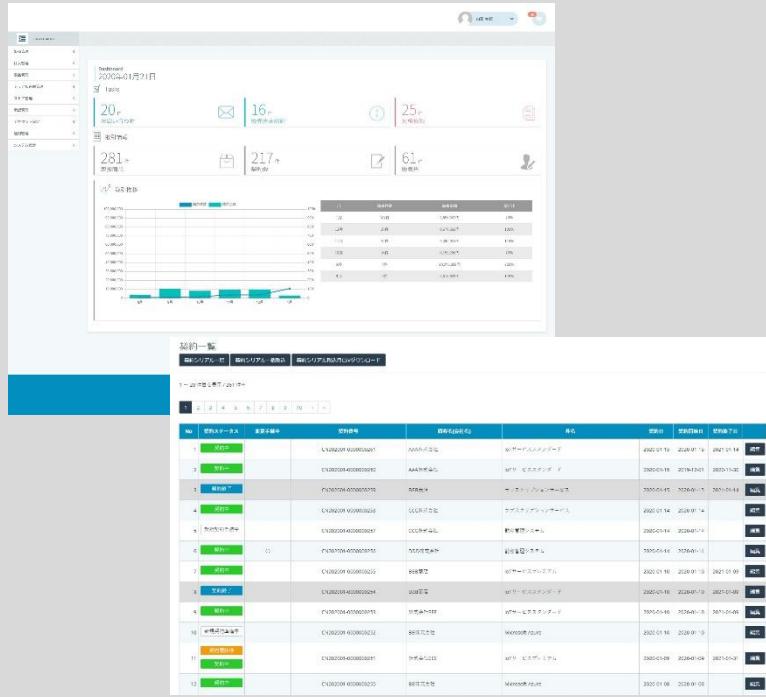


1

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。

(2)システム概要 機能イメージ

1 管理機能



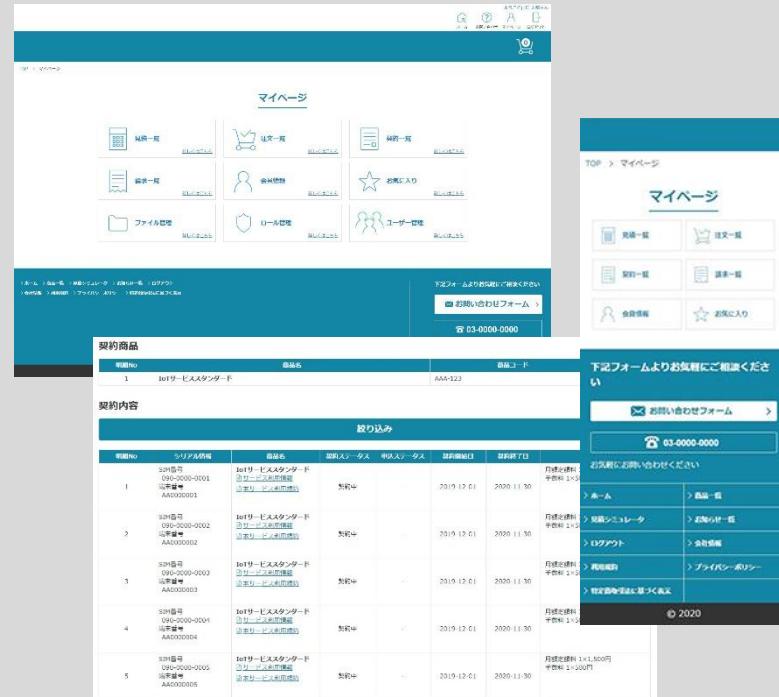
事業者にとって必要な機能や業務プロセスが詰まったサブスクリプション管理機能をワンストップで提供しています

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
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		

Subscription Marketplace/Store

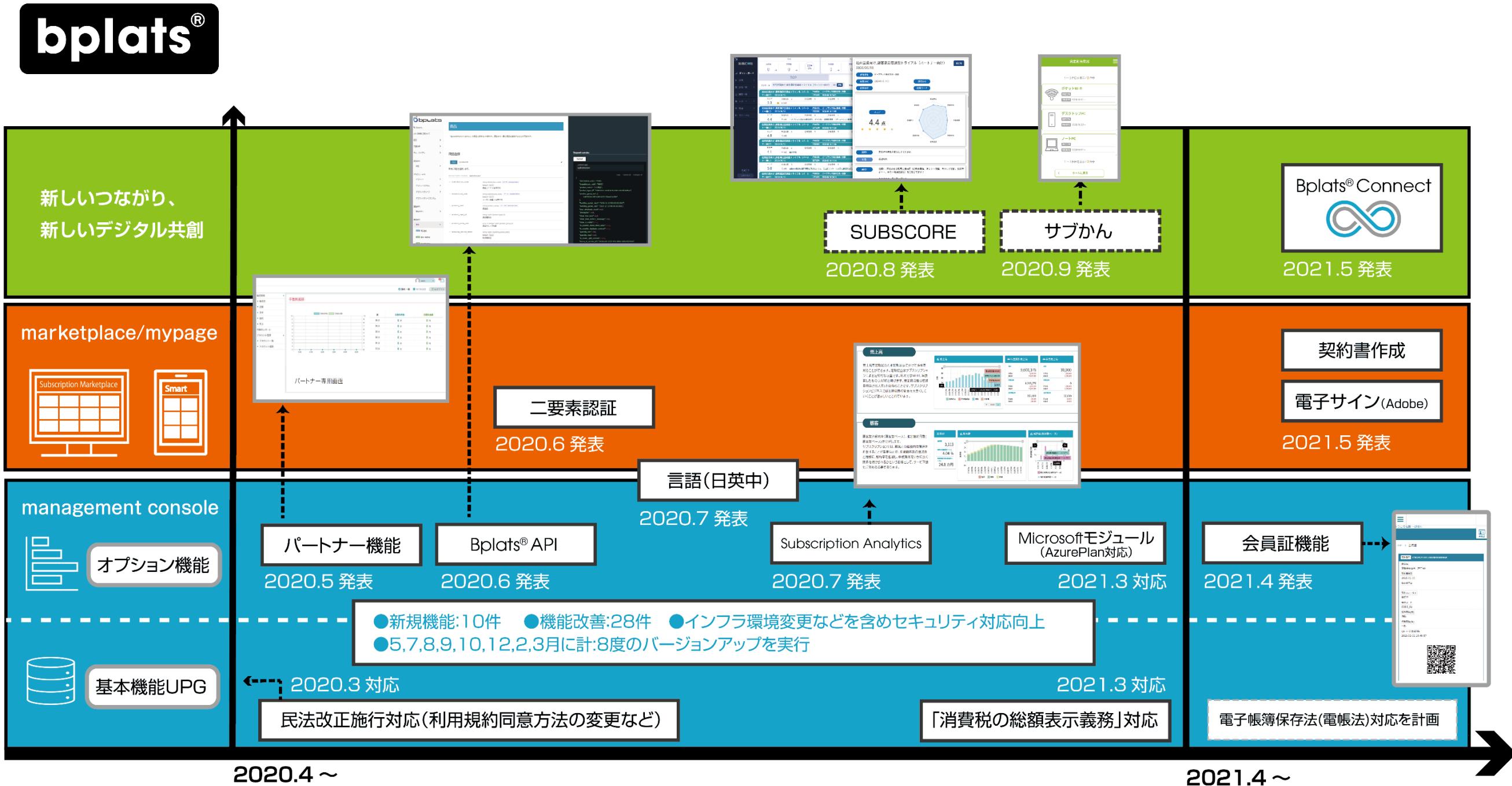
顧客情報管理	レスポンスデザイン	CMS自由ページ
個別見積機能	<ul style="list-style-type: none"> テンプレート CSSデザイン対応 	独自ドメイン
必須入力管理		二要素認証

Subscription Mypage

契約変更・解約手続	オンライン請求書	外部決済連携
顧客ロール管理	ファイル管理	<ul style="list-style-type: none"> 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
契約明細・請求明細	顧客情報連携	

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。

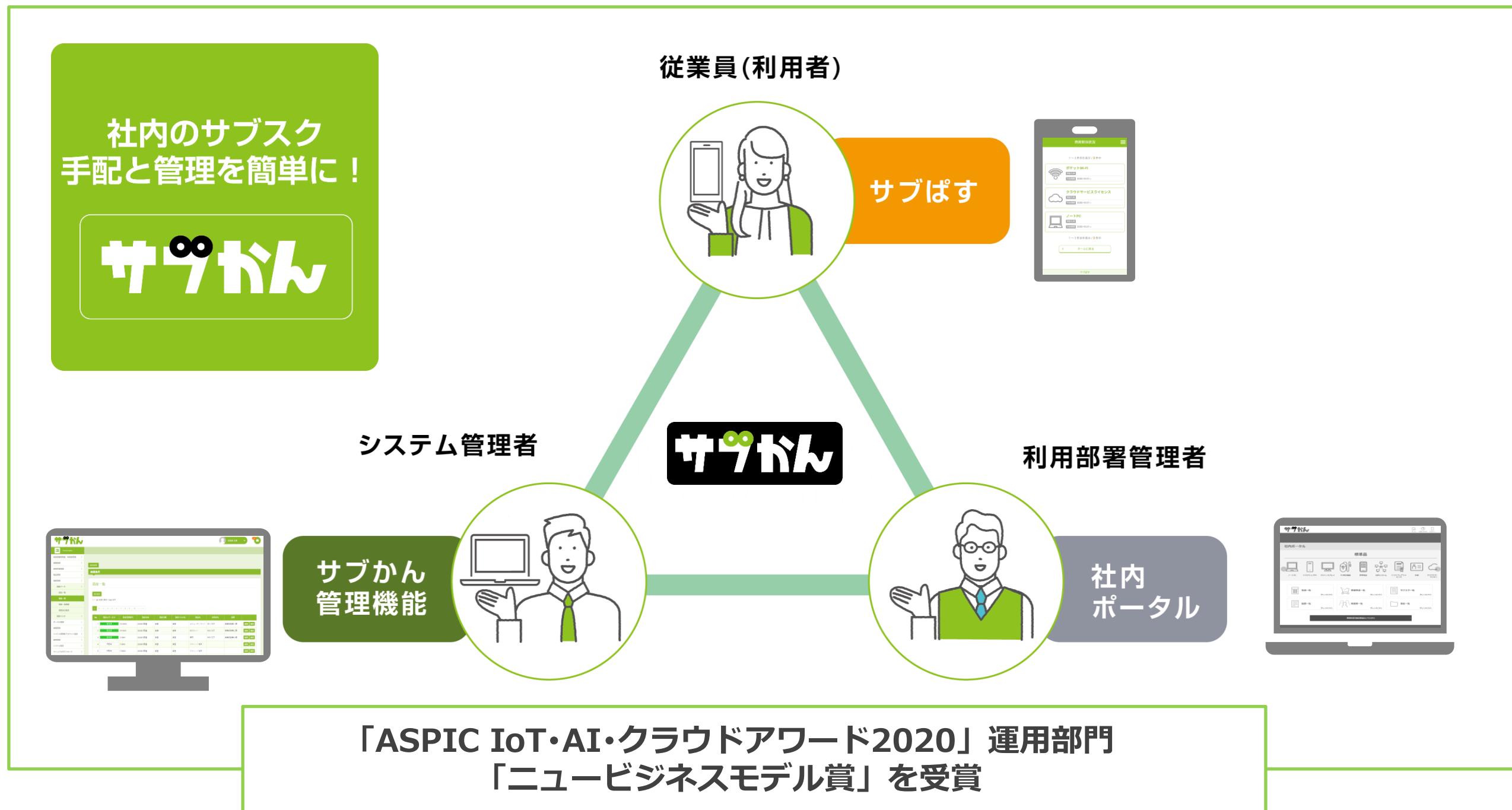
(3) 継続的な新機能追加・機能強化による収益拡大



2021年3月期には顧客ニーズにお応えするため、様々な新しい機能を発表、提供を開始しております。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、2020年3月には民法改正施行対応や、2021年3月には消費税の総額表示義務への対応なども実施しております。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、当社はそれにより収益を拡大してまいります。

(4)市場の拡大に向けた新サービス サブかん

「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2020年10月28日より提供開始しております。『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。



(5) 知的財産の状況

- 当社の主力製品である「Bplats®(ビープラッツ®)」に関する新たな技術について、4件の特許出願を行っております。
- サブスクリプションビジネスを展開する事業者を支援する、当社のような位置付けの企業は未だ多くなく、当社が将来にわたり当社製品ならびに事業の根幹となり、基幹機能となりえるこれら発明の知的財産化により、サブスクリプション統合プラットフォーム提供事業者としての事業継続の安定性、当社顧客の益に資するものと考えております。
- 今後も、独自の機能開発を加速させるとともに、知的財産面でも強化を図ることにより、魅力的な製品の拡充を図ってまいります。

出願番号	発明の名称
特願2018-199453 (特開2020-067777)	サブスクリプション商品販売システム、サブスクリプション商品販売方法、及びサブスクリプション商品販売用のコンピュータプログラム
特願2018-199454 (特開2020-067778)	販売管理システム、販売管理方法、及び販売管理用のコンピュータプログラム
特願2021-079209	サブスクリプション商品提供ユーザ管理システム、サブスクリプション商品提供ユーザ管理方法、及びサブスクリプション商品提供ユーザ管理用のコンピュータプログラム
特願2021-079210	サブスクリプション商品契約情報管理システム、サブスクリプション商品契約情報管理方法、及びサブスクリプション商品契約情報管理用のコンピュータプログラム

(6)サブスクリプションのプロフェッショナル集団として 株式会社サブスクリプション総合研究所

サブスクリプションビジネスは、各産業において多くの可能性を秘めている一方、未だ勃興期といえるステージにあり、その社会的意義や経済効果、産業内での影響などについて、研究や調査が十分に及んでいない状況にあります。こういった背景のなか、サブスクリプション総研は、サブスクリプションビジネスについて中立的な立場で多面的に研究・著作・啓蒙活動をすすめております。



Client
株式会社KINTO



Client
NTTコミュニケーションズ
株式会社



Client
株式会社電通国際情報サービス (ISID)



Client
GMOペイメントゲートウェイ株式会社



Client
コニカミノルタジャパン株式会社

株式会社サブスクリプション総合研究所

【代表】代表取締役社長 宮崎琢磨

【住所】東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフト秋葉原ビル

【設立】2019年4月1日

【資本】1000万円(ビープラッツ株式会社100%)

事業目的

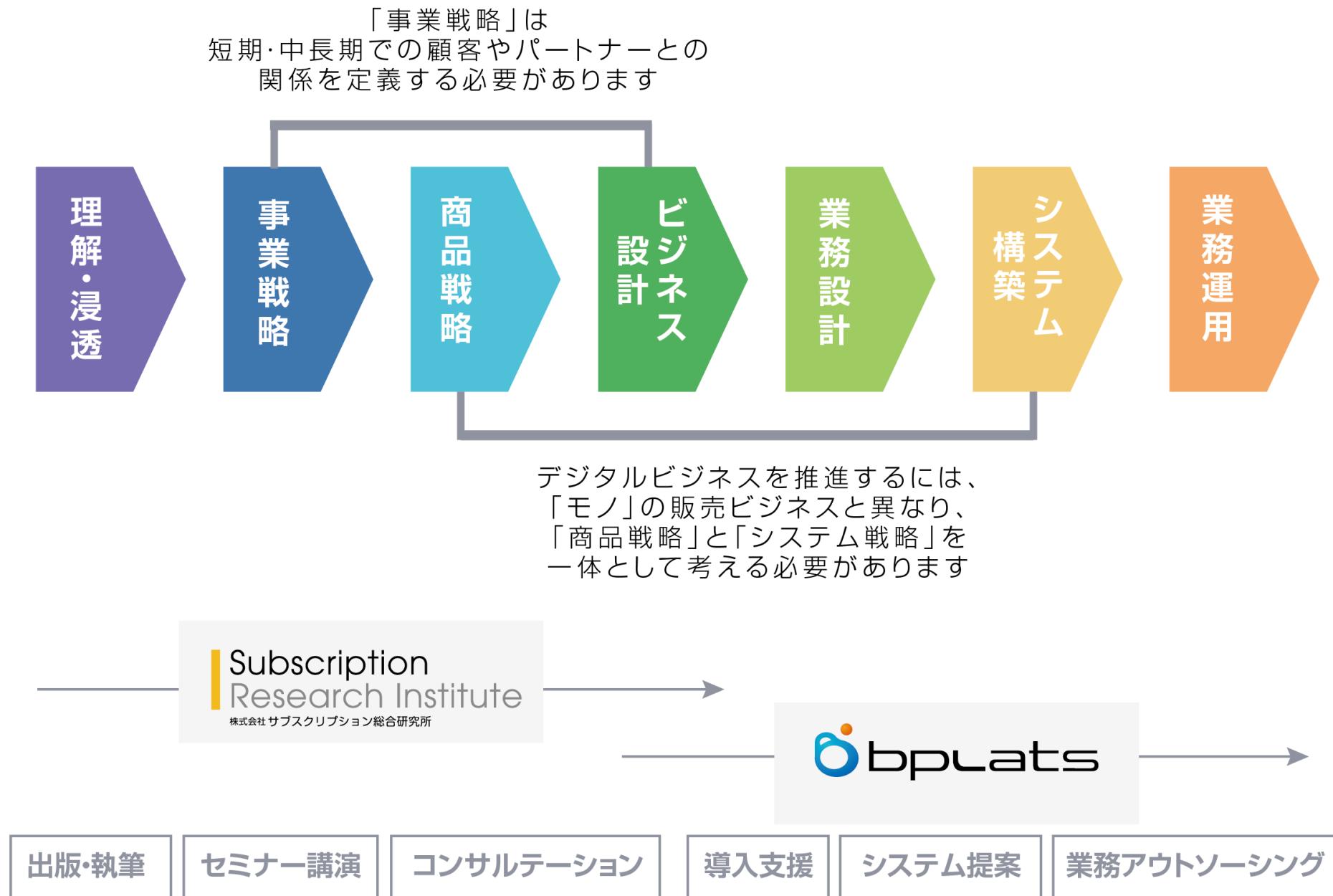
- 【1】サブスクリプションに、価値を与える
- 【2】サブスクリプションの、価値を高める
- 【3】サブスクリプションと、価値を創り出す

事業内容

サブスクリプションビジネスに関する調査研究、情報提供、セミナー、コンサルティング、文献その他出版物の刊行など



(7)サブスクリプションのプロフェッショナル集団として



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・執筆などを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。

(8)サブスクリプションのプロフェッショナル集団として 株式会社サブスコア

お客様の声を可視化する

SUBSCORE[®] サブスコア

喜びの声は集客に。心の声は改善に。お客様の声を余さず活用

「カスタマーサクセス」を支援する評価スコアリング

STEP1
アンケート作成

- ☑ お客様の『アフターケア』として『経過観測』
 - ☑ 店舗運営に関する『アンケート』
- 👍 回答率が高いテンプレートをご準備しております！



STEP2
アンケート送信

- ☑ お客様の『携帯番号』だけで送ることができます
 - ☑ 『定型文』も設定されており誰でも『簡単』に送れます
- 👍 オプションで個人ごとに評価をとる事も可能です。



STEP3
回答結果確認

- ☑ 回答結果は『リアルタイム』で確認できます
 - ☑ 一目で『新着』や『危険信号』が確認できます
- 👍 検索機能の活用で、見たい回答をスムーズに確認可。



STEP4
早期対応/接客改善

- ☑ アンケート結果を元に『危険信号への対策』実施
 - ☑ ご不安・ご不満を感じたお客様へ『個別対応』実施
- 👍 良い声はレビュー反映！悪い声は改善アクション！

株式会社サブスコア

【代表】代表取締役社長 沼田至

【住所】東京都千代田区神田練堀町3 富士ソフト秋葉原ビル

【設立】2019年6月3日

【資本】3000万円

『ヘアサロン』導入事例

Googleの口コミ投稿機能を有効活用

単純なアンケートではなく、ご来店されたお客様のアフターケアと次回クーポンとして送るので「圧倒的な回答率」

開封率

78%

回答率

72%



※あくまでモニタリング店舗の実績となりますので、設定内容やエリアなど様々な条件により変動いたします。数値をお約束できるものではありませんので、ご了承ください。

アンケート回答画面からそのままgoogleの口コミ投稿ができます。



お客様の声を集める

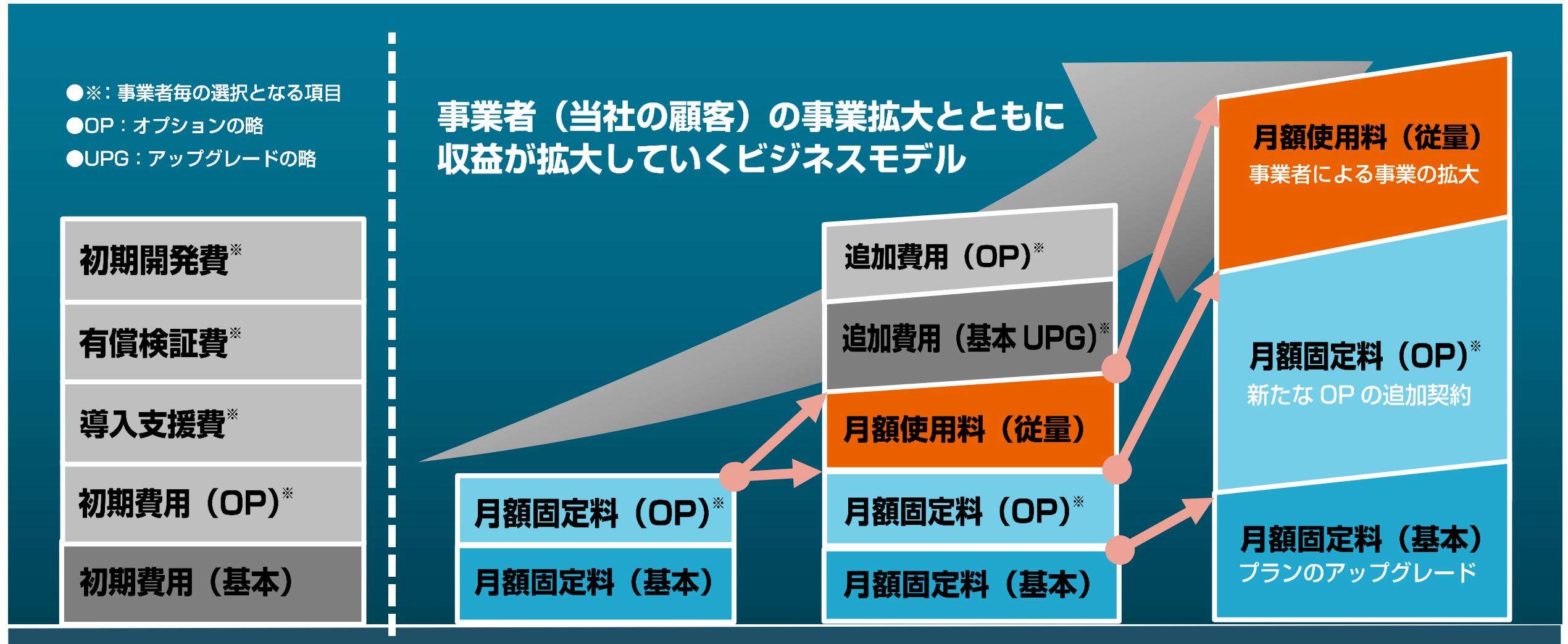
課題が見える

集客へつなげられる

IV. 事業計画

IV. 事業計画

1. 成長戦略



ご採用時点

事業者(当社顧客)の事業立ち上げを様々な形でご支援。

ご活用開始

事業者(当社顧客)の事業モデルに応じたプラン(ライト版・プロフェッショナル版・エンタープライズ版・プレミアム版など)が選択可能。プラン別の月額固定料が発生。

ビジネスの活性化

事業者(当社顧客)の事業拡大により、売上等に応じた月額使用料(従量)が加算。また、プランのアップグレードやオプション追加等により追加費用が発生。

事業モデルの拡大

事業者(当社顧客)の事業モデル拡大に対応した、アップグレード、オプション追加に伴い月額固定料が増加。事業拡大により月額使用料も増加。

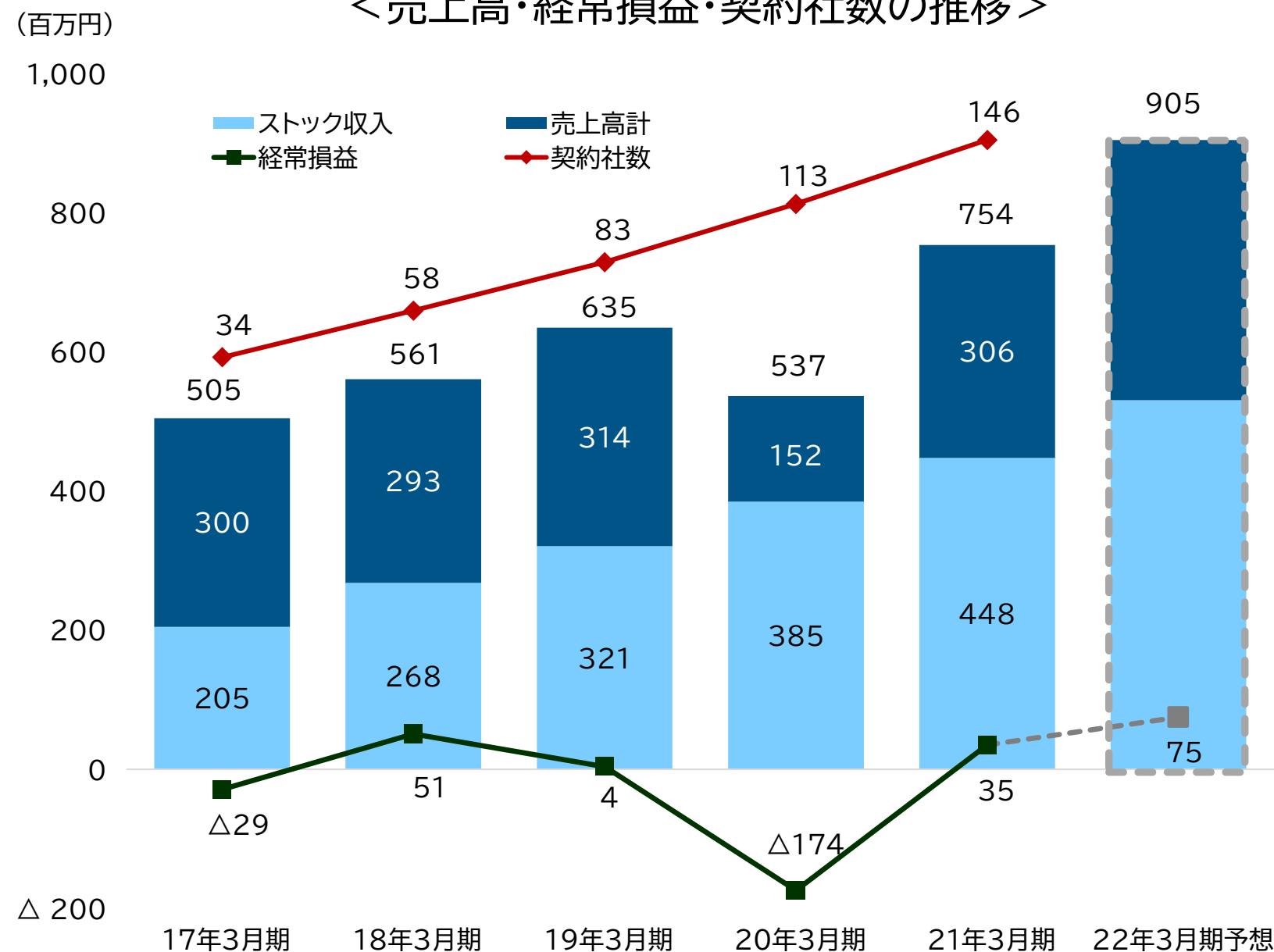
IV. 事業計画

2. 経営指標

経営指標

成長のために重要視する経営指標

＜売上高・経常損益・契約社数の推移＞



①売上高

現状、サブスクリプション型ビジネスは、活性化フェーズにあり、新規顧客の事業立ち上げに加え、既存顧客も事業拡大期を迎えつつある。これまで注力してきた、パートナー企業を通じて、事業者単体から子会社等グループでの販路拡大、中堅・中小企業も視野に入れた新規開拓を推進。固定費中心のコスト構造のため売上高の拡大による利益の拡大を図る。

②ストック収入

新規顧客の増加に伴いストック収入(月額固定料)が着実に増加。今後、既存顧客が事業拡大フェーズを迎えることに伴いストック収入(月額使用料)も漸次増加の見込。2021年3月期のストック収入は448百万円と前期比+62百万円(116.1%)の増加。

③経常利益

売上高の拡大に伴い、経常利益は、2021年3月期35百万円と、黒字回復。今後も売上高の拡大に伴い、拡大を企図。

④契約社数

新規契約社数の増加に伴い、契約社数は順調に増加。サブスクリプション事業に新たに取り組む事業者を中心としたBtoBのビジネスモデルであり導入後の解約は比較的低位。契約社数の増加により、スポット収入のみならず安定的なストック収入が積み上げる。

※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、比較は参考値となります。

IV. 事業計画

3. 利益計画及び前提条件

- 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)への関心がさらに高まる中で、新しいデジタル共創を支援するプラットフォームシステムとして受注増加に注力
- 主力製品の機能強化は引き続き積極的に実施。新機能オプションの提供やアップグレードを推進
- 販売パートナーとの協業が立ち上がり、パートナー企業経由の商談をさらに推進し受注増加へ注力

(単位:百万円)

	2021年3月期 実績(連結)	2022年3月期 業績予想(連結)		
			前年差	前年比
売上高	754	905	150	119.9%
営業利益	35	81	45	227.2%
経常利益	35	75	39	214.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	30	49	18	158.3%

IV. 事業計画

4. 進捗状況

- 進捗状況を含む最新の内容を記載した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は、毎年の通期決算発表後に予定しております。
- なお、主要な経営指標のうち、スポット収入/ストック収入、契約社数の進捗状況については、四半期毎に開示する決算説明資料において合わせて開示を行う予定です。

V. リスク情報

V. リスク情報

1. 認識するリスク及び対応策

認識するリスクとリスク対応策

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	対応策
<p>【事業環境/競合】 当社グループが属する情報サービス産業においては、一般的に激しい企業間競争が発生しやすい環境にあるため、当社グループの製品が顧客のニーズに合致せず、市場から受け入れられない場合には事業計画どおりの売上を達成できず、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ります。</p>	中/中期	中	先駆者としての製品における独自性・先行優位性や独自のポジショニング、またサブスクリプション事業に関する知見を活かした事業展開を図っております。新たな技術については積極的に特許出願を行うなど適時適切な知財戦略を進めております。
<p>【事業環境/情報セキュリティ】 コンピュータウイルス、不正アクセス、人為的過失、システムの運用障害、その他の理由により、機密情報等の漏洩が発生した場合、顧客企業等から損害賠償請求や信用失墜を招き、当社の財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/随時	中	IS027001（情報セキュリティマネジメントシステム）およびIS027017（ISMSクラウドセキュリティ認証）を取得し、各種セキュリティー対策の実施、システム障害の発生防止対策、社内・協力会社への教育・指導など、情報セキュリティ体制の継続的強化に努めております。
<p>【事業内容/事業の集中】 当社グループの売上高は、主たる事業であるサブスクリプション事業に依存しており、サブスクリプション管理システムの需要が国内外において今後も成長を維持すると想定しておりますが、事業環境の変化等への対応が適切でない場合には、新規契約の減少や解約の増加を通じ当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	低/長期	大	顧客ビジネスモデルのサブスクリプション型への転換のためのコンサルティング機能の発揮や顧客ニーズの継続的な把握及び当該ニーズを反映するための機能改善開発に接触的に取り組んでおり、変化し得る市場への対応力・適合力の強化を図っております。
<p>【事業運営体制/人材の確保・育成】 当社グループの事業活動にあっては、顧客ニーズに合致する自社人材の開発・運用と比較的高度な提案型営業を要するため、継続して優秀な人材の確保・育成が必要であると考えております。必要な人材の確保・育成が想定どおりに進まない場合、当社グループの事業展開及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	中/中期	中	当社グループのビジョンやミッションに共感し、共に成長し得るポテンシャルの高い人材を意識した採用を積極的に行っております。IT人材やコンサルティング営業、カスタマーサクセスを実現し得る即戦力人材の計画的な中途採用と社内育成に取り組んでおります。

当社グループの事業展開その他に関し、特筆すべき主要な事項を抜粋しております。その他のリスクについては、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

本資料の取り扱いについて

- 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。
- 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、将来の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あります。
- 本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

新しいつながり、新しいデジタル共創



Bplats, Inc. © 2006 – 2021 Confidential & Proprietary