

(東証グロース：4381)

ビープラッツ株式会社

2024年3月期

第3四半期決算説明資料

2024年2月14日



目次

1. 2024年3月期 第3四半期業績概要

2. 事業の業況

APPENDIX

事業内容

会社概要

2024年3月期 第3四半期業績概要

第3四半期決算概要

- 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、契約社数は引き続き増加しストック収入が着実に増加
受注件数は堅調に増加するも、前期の複数大型開発案件の効果が剥落しスポット収入が伸び悩み、売上高は、前年同期比▲40百万円
(94.1%) の649百万円と減収
- 主力製品である「Bplats® Platform Edition」のバージョンアップに伴い、新旧環境移行による影響もあり通信インフラコストが大幅に増加
加えて、減価償却費の増加、人材投資に伴う労務費の増加により、営業利益は、前年同期比▲182百万円の▲58百万円と減益

(単位：百万円)

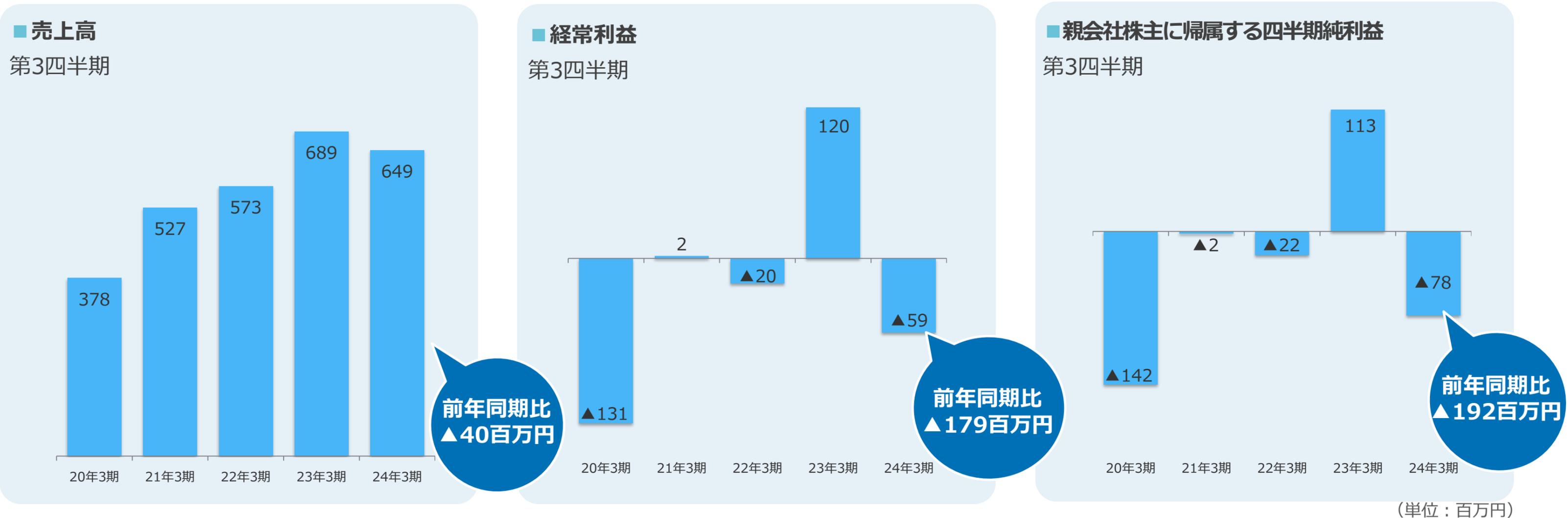
	2023年3月期 3Q実績(連結)	2024年3月期 3Q実績(連結)	前年差	前年比
売上高	689	649	▲40	94.1%
営業利益	124	▲58	▲182	—%
経常利益	120	▲59	▲179	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	113	▲78	▲192	—%

2024年3月期 修正業績予想 (連結) (2024/2/14公表)	修正業績予想比 達成率
882	73.6%
▲126	—%
▲128	—%
▲147	—%

	2023年 3月末実績(連結)	2023年 12月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	1,350	1,471	+121	108.9%
純資産	639	577	▲61	90.3%
自己資本比率	47.0%	39.3%	▲7.7pt	

第3四半期業績指標推移

- 売上高は、前年同期比▲40百万円（94.1%）の649百万円と減収
 - 契約社数の増加によりストック収入は着実に増加
- 一方、売上原価において、主力製品バージョンアップに伴い、新旧環境移行による影響もあり通信インフラコストが大幅に増加
 加えて、減価償却費の増加、人材投資に伴う労務費の増加があり、経常利益は、前年同期比▲179百万円の▲59百万円、親会社株主に
 帰属する四半期純利益は、前年同期比▲192百万円の▲78百万円



第3四半期売上高推移

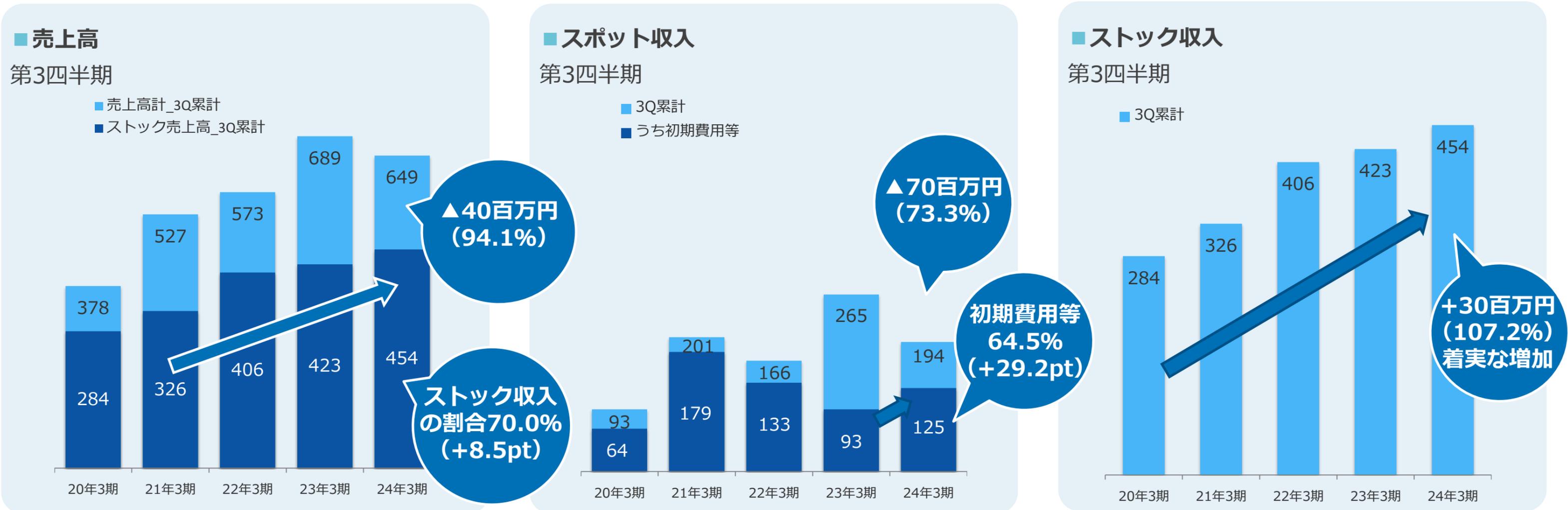
■ ストック収入

契約社数の増加が寄与し、前年同期比+30百万円（107.2%）の454百万円と、引き続き売上高の約7割を占める大きな柱として貢献

■ スポット収入

スポット収入に占める初期費用等は、SB C&S社との合併事業による受注が堅調に推移し、前年同期比で+29.2ptと増加

一方、前期の複数大型開発案件の効果が剥落しスポット収入全体では伸び悩み、前年同期比▲70百万円（73.3%）の194百万円



※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。

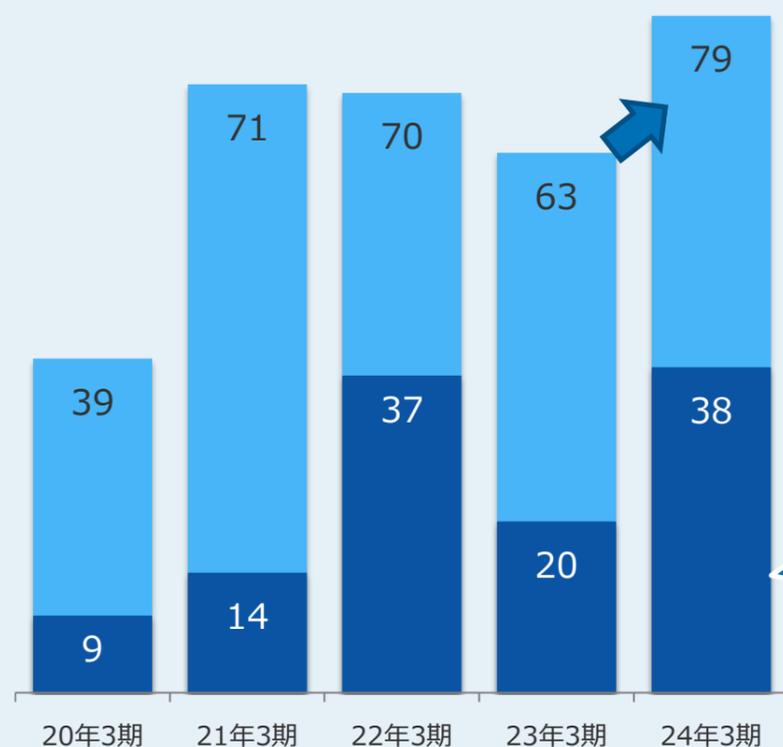
(単位：百万円)

第3四半期導入状況

- スポット受注件数は、79件（前年同期比+16件）
直販案件への取り組みに加え、販売パートナー経由での受注も伸長、前期から開始したSB C&S社との合併事業による受注も着実に増加
- 契約社数は前年同期比+42社（123.4%）の221社
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、「改正電子帳簿保存法」及び「適格請求書保存方式（インボイス制度）」等への対応など、多様な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

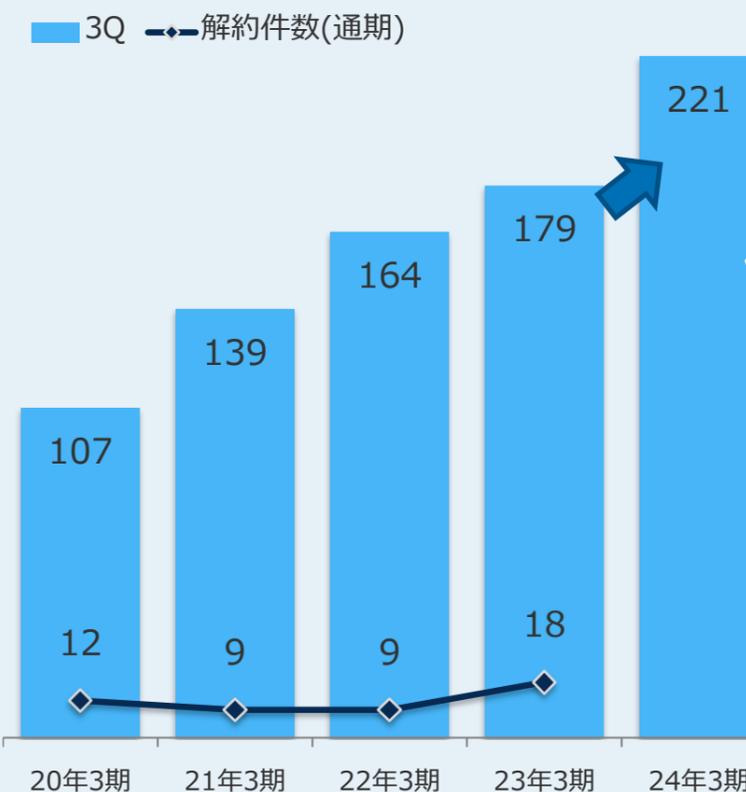
第3四半期



パートナー
経由
48.1%

■ 契約社数

第3四半期



契約社数
+42社
(123.4%)

※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。

2024年3月期 第3四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 3Q実績(連結)	2024年3月期 3Q実績(連結)	2024年3月期	
			前年差	前年比
売上高	689	649	▲40	94.1%
売上原価	266	402	+135	151.0%
売上総利益	422	246	▲175	58.3%
販売費及び 一般管理費	297	304	+6	102.3%
営業利益	124	▲58	▲182	—%
経常利益	120	▲59	▲179	—%
税金等調整前 四半期純利益	120	▲49	▲170	—%
法人税等合計	7	25	+17	330.5%
四半期純利益	113	▲74	▲187	—%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	▲0	4	+4	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	113	▲78	▲192	—%

■売上高

ストック収入は、契約社数の増加により、前年同期比+30百万円（107.2%）と着実に増加
前期の複数大型開発案件の効果が剥落し、スポット収入は伸び悩み、前年同期比▲70百万円（73.3%）

■売上原価

主力製品バージョンアップに伴い、新旧環境移行による影響もあり通信インフラコストが大幅に増加
加えて、減価償却費の増加、人材投資に伴う労務費の増加の影響により、前年同期比+135百万円（151.0%）

■販売費及び一般管理費

適正な費用コントロールを継続し前年同期比+6百万円（102.3%）

2024年3月期 第3四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年 3月末実績 (連結)	2023年 12月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
資産合計	1,350	1,471	+121	108.9%
流動資産	545	579	+34	106.2%
固定資産	804	891	+87	110.8%
負債合計	710	893	+182	125.7%
流動負債	426	508	+82	119.3%
固定負債	284	384	+100	135.4%
純資産	639	577	▲61	90.3%
株主資本	634	577	▲56	91.0%
非支配株主持分	4	—	▲4	—%

■ 流動資産

現預金の増加

■ 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

1年内返済予定の長期借入金の増加

■ 固定負債

長期借入金の増加

■ 純資産

自己資本比率は39.3%
(前期末▲7.7%)

2024年3月期 連結業績予想

連結業績予想の修正について（2024年2月14日公表）

■売上高

スポット収入については、当連結会計年度の後半期において、例年ほど大口案件の積み上がりが見込めず新規案件における初期費用等が期初計画を大幅に下回る見込み。

ストック収入については、契約社数は順調に増加（前年同期末比42社増/同23.4%増）し、着実に増加（前年同期比30百万円増/同7.2%増）しているものの、期初計画比では新規契約において直ちには収入の大幅な伸びには結びつかない比較的小型の契約も多く、期初計画を下回る結果となる見込み。

これらにより、売上高全体で期初計画を下回る見込み。

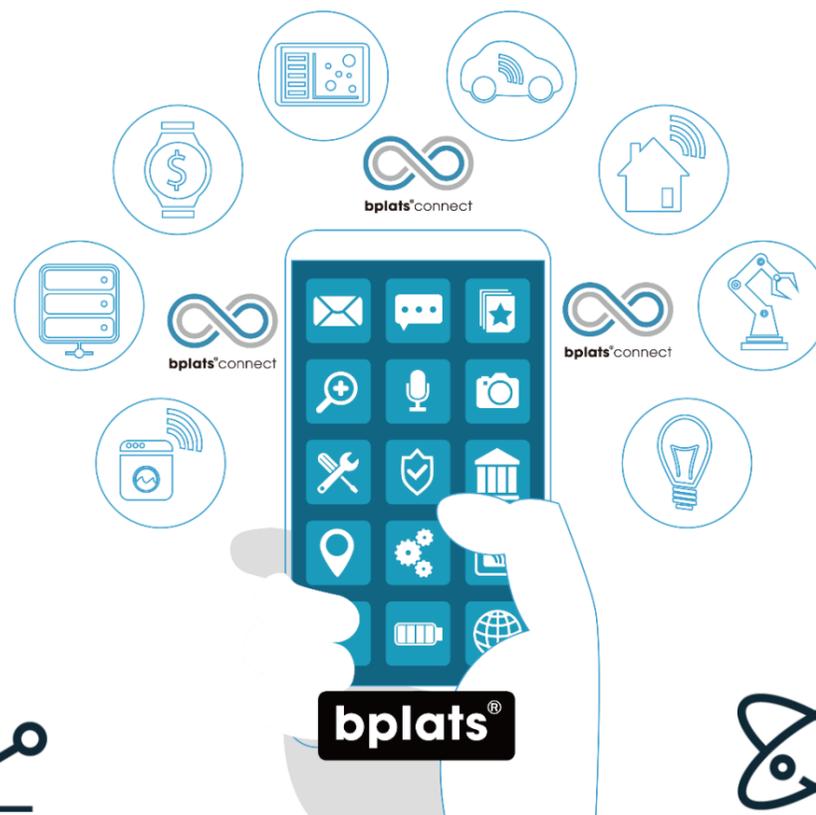
■利益

売上高の期初計画比未達に加え、通信インフラコスト（主としてAzure）が、主力製品バージョンアップに伴い必要となる新旧環境移行（上半期より順次実施）による環境重複や環境整備等のコスト影響が期初計画を大幅に超過し、重複環境等の削除、適切な環境サイジング、適正な環境条件設定など、当該コスト圧縮策の策定と改善に向けた活動を進めているが、期初計画程度までの十分な削減の実現には至らない見通しとなったことなどから、売上原価が期初計画比大幅に増加する見通し。

なお、来期については、現在策定、実行中のコスト圧縮策を引き続き行うことで通年においてその効果の実現が期待できるものと期待。

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 当初予想 (2023/5/12公表)	2024年3月期 修正予想 (2024/2/14公表)	増減額 (前回予想比)	
				増減額 (前回予想比)	増減率 (前回予想比)
売上高	945	1,107	882	▲225	▲20.3%
営業利益	180	287	▲126	▲413	—
経常利益	176	280	▲128	▲408	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	182	202	▲147	▲349	—
1株当たり当期純利益（円）	76.55	84.30	▲60.94	—	—

事業の業況



bplats® platform edition

主力製品である「Bplats® Platform Edition」のメジャーバージョンアップ版として「Bplats® Platform Edition v3」の提供を開始しました。継続的な機能強化を行い、サブスクリプション統合プラットフォームとしての価値向上を実行しています。

bplats® HUB

「Bplats」が收容される環境の安定や監視の高度化、バージョンアップや運用に係る時間と労力の圧縮といった課題を解決すべく、集中管理ツールである「Bplats® Hub」を開発し、コンテナベースの運用管理や各種自動化を基軸に、多数の「Bplats」を効率的にマネージするように進化しています。

bplats® connect

スマートビルやスマートシティも視野に入れた、事業者間の共創モデルにおいては、「企業間でのサブスクリプション商材の取引」にさらなる期待が高まっており、「Bplats Connect」に関する機能群を大幅に強化しています。

サウホム

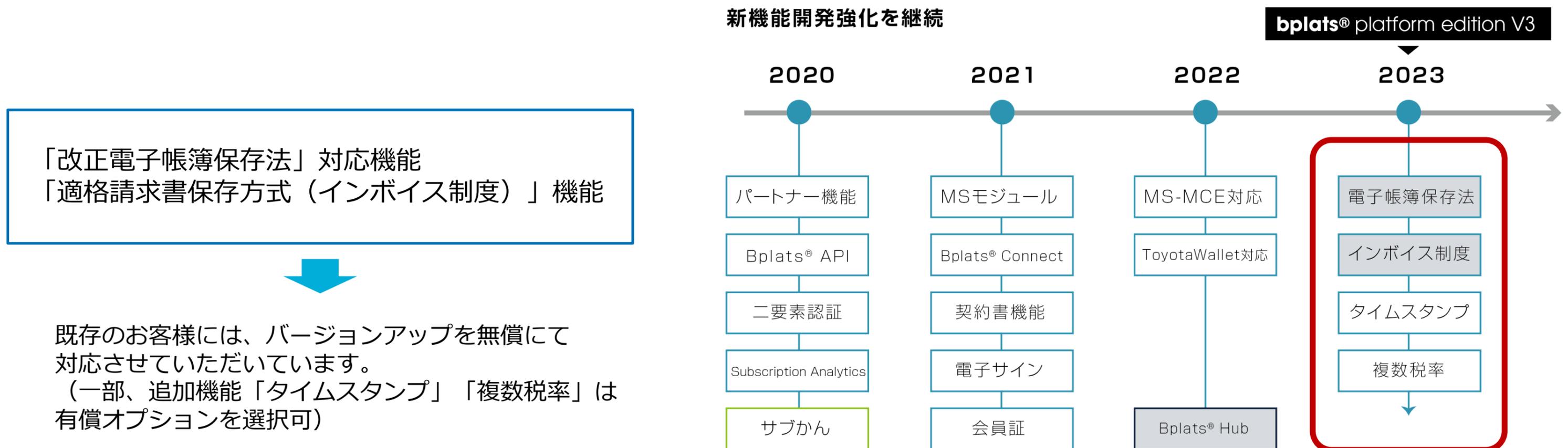
社内で増え続けるSaaSサービスやサブスクの手配と管理に対し、新しいツールを提案しています。社内でのSaaSサービス利用数は今後益々増加する見込みであり、従業員の入退社時の手配や管理を大幅に軽減することを実現してまいります。

主要トピックス

(2023年4月3日公表)

サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®」、 「改正電子帳簿保存法」、「適格請求書保存方式（インボイス制度）」対応機能を4月より提供開始

主力製品であるサブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition」につき、「改正電子帳簿保存法」及び「適格請求書保存方式（インボイス制度）」に適合した新機能を4月より提供を開始しています。

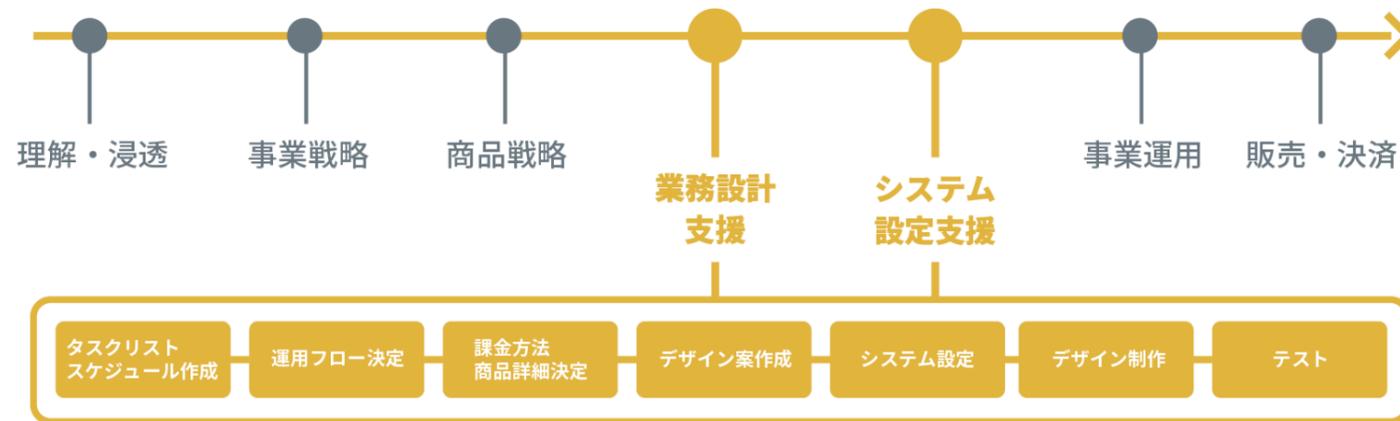


主要トピックス

(2023年4月11日公表)

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開始のための支援サービス「サブスク スタートパック」を提供開始

株式会社サブスクリプション総合研究所は、サブスクリプション管理システムの導入を検討、遂行中の企業の皆様に、スムーズなサブスクリプションビジネス開始の支援を行うサービス「サブスク スタートパック」の提供を開始しています。



デジタルビジネスを推進するには、「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。

	設計への不安 設定、構築は対応可能だが 設計に不安がある	設定 / 構築への不安 設計はできているが、 設定 / 構築に不安がある	ストアデザインへの不安 ストアデザインに 不安がある
	スタートパック設計支援	スタートパック構築支援	スタートパックデザイン支援
プロジェクト管理	◎	◎	—
運用フロー	◎	○	—
商品・課金	◎	○	—
システム設定	—	◎	—
デザイン設定	—	—	◎
テスト設定	—	◎	—
	スムーズな サービス開始	企画 / 開発 / 販促に リソースを集中	自社のブランドに あわせたデザインに変更

(2023年11月1日公表)

サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition v3」がJIIMA「電子取引ソフト法的要件認証」を取得

すでに「Bplats® Platform Edition v3」は、電子帳簿保存法に対応した製品として顧客に提供されていますが、このたび国税庁公認の第三者機関であるJIIMAによる「電子取引ソフト法的要件認証」を取得したことで、「電子取引」によって授受される書類データの電子保存要件を満たすシステムとして公に認証されたこととなります。

|| JIIMA 認証取得情報

電子取引ソフト法的要件認証（令和3年法的要件認証）

事業者名称	ビープラッツ株式会社
所在地	〒101-0022 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
製品名	Bplats® Platform Edition v3
バージョン	v3
認証番号	615200-00
認証名称	電子取引ソフト法的要件認証（令和3年法的要件認証）
認証取得日	2023年10月18日
認定機関	公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（JIIMA）



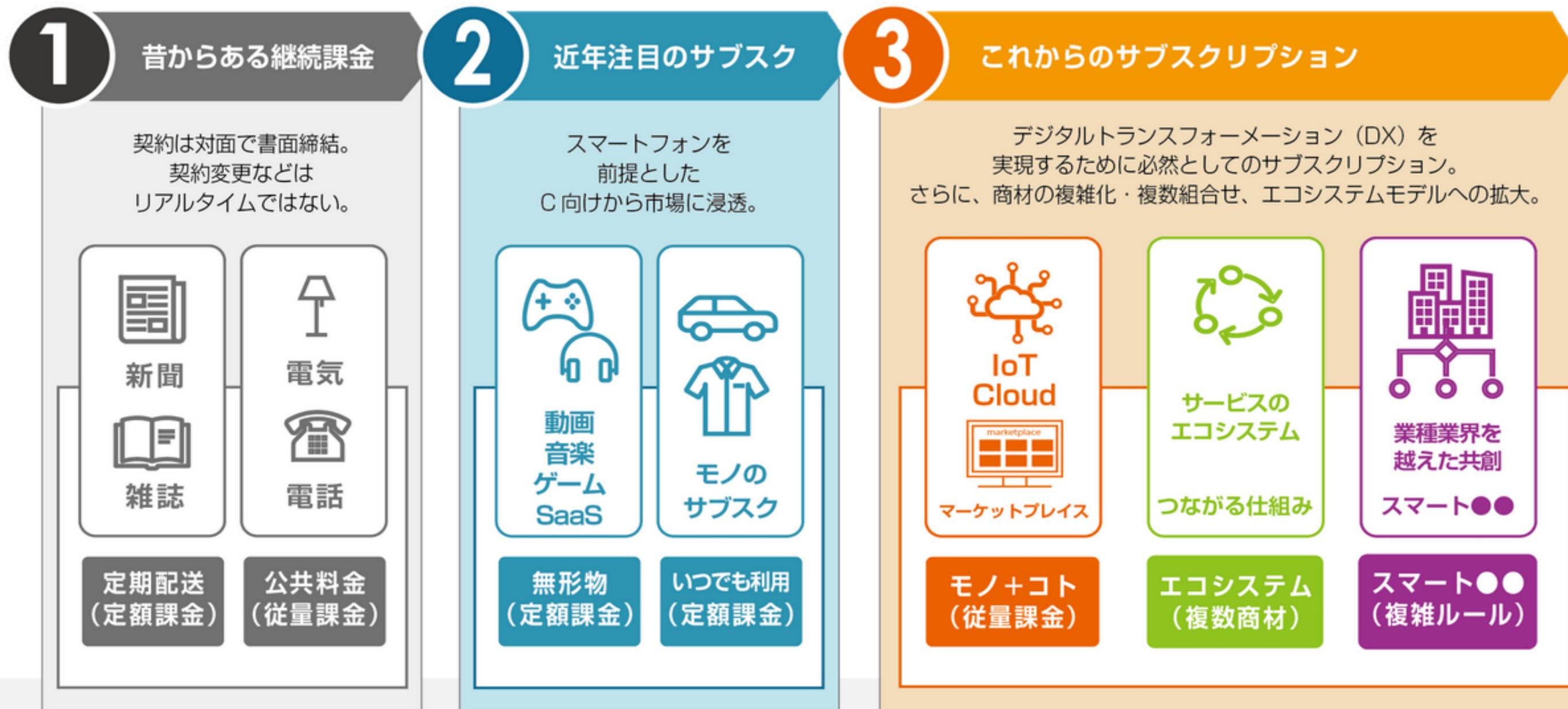
令和3年改正法令基準

事業内容

新しいつながり、新しいデジタル共創

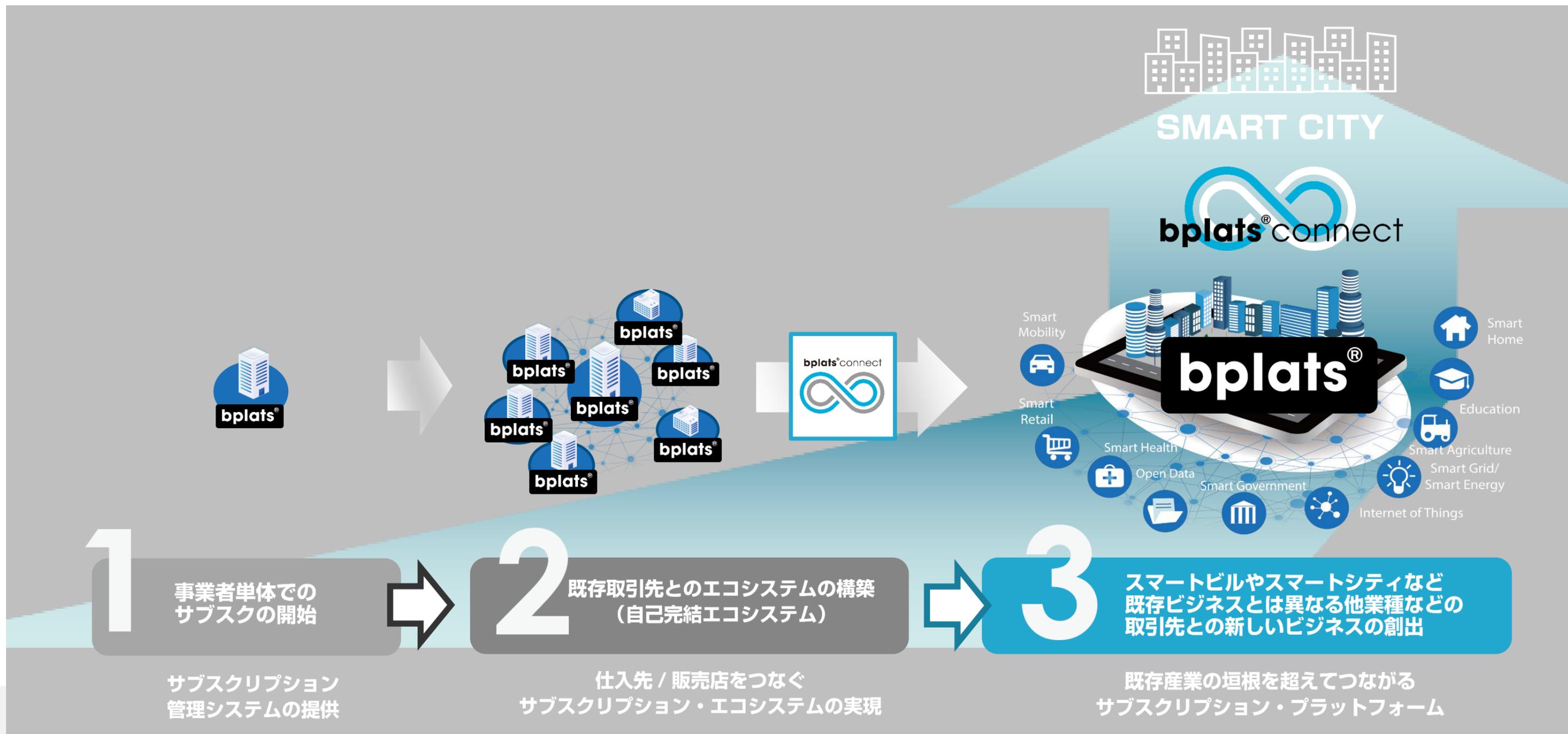


市場背景（サブスクリプションの変遷）



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。

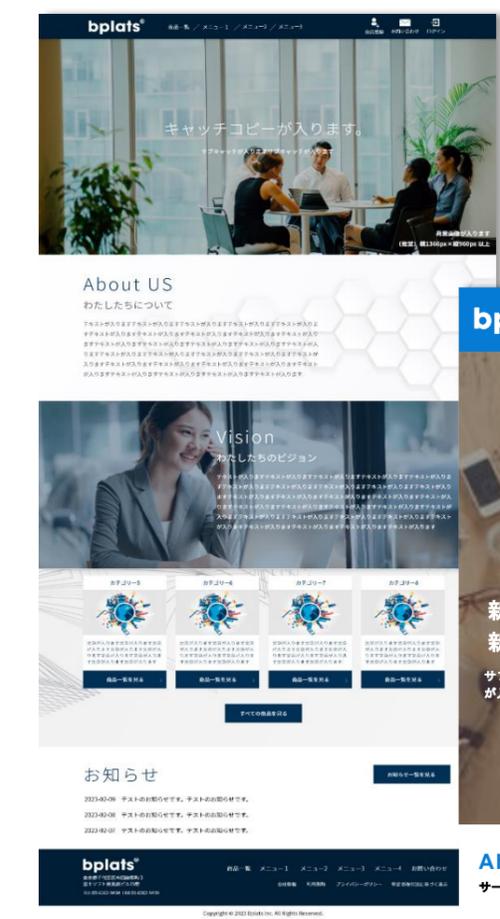
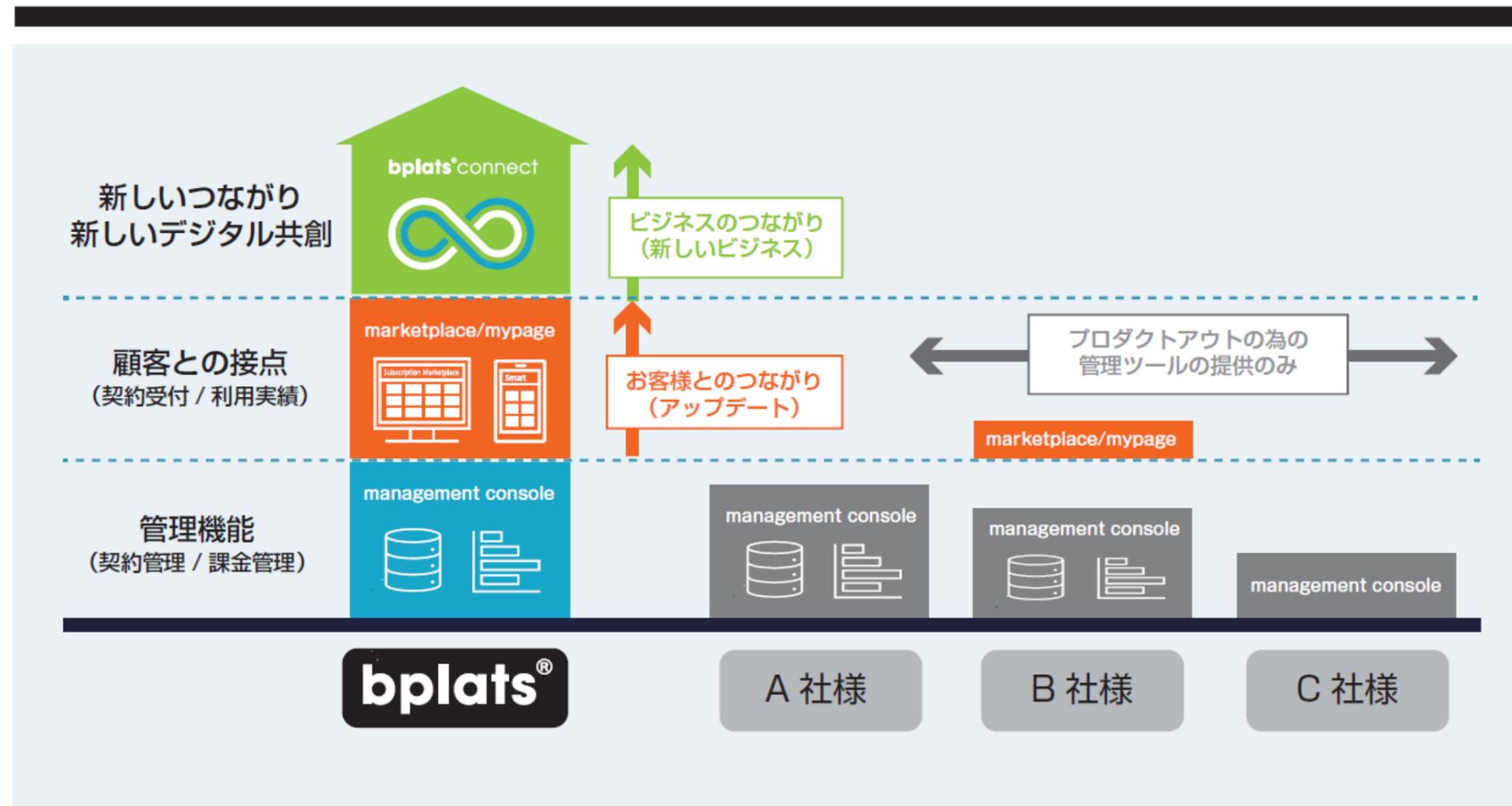
ビープラッツの描く事業モデルの未来図



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。

Bplats®の製品コンセプトの特徴

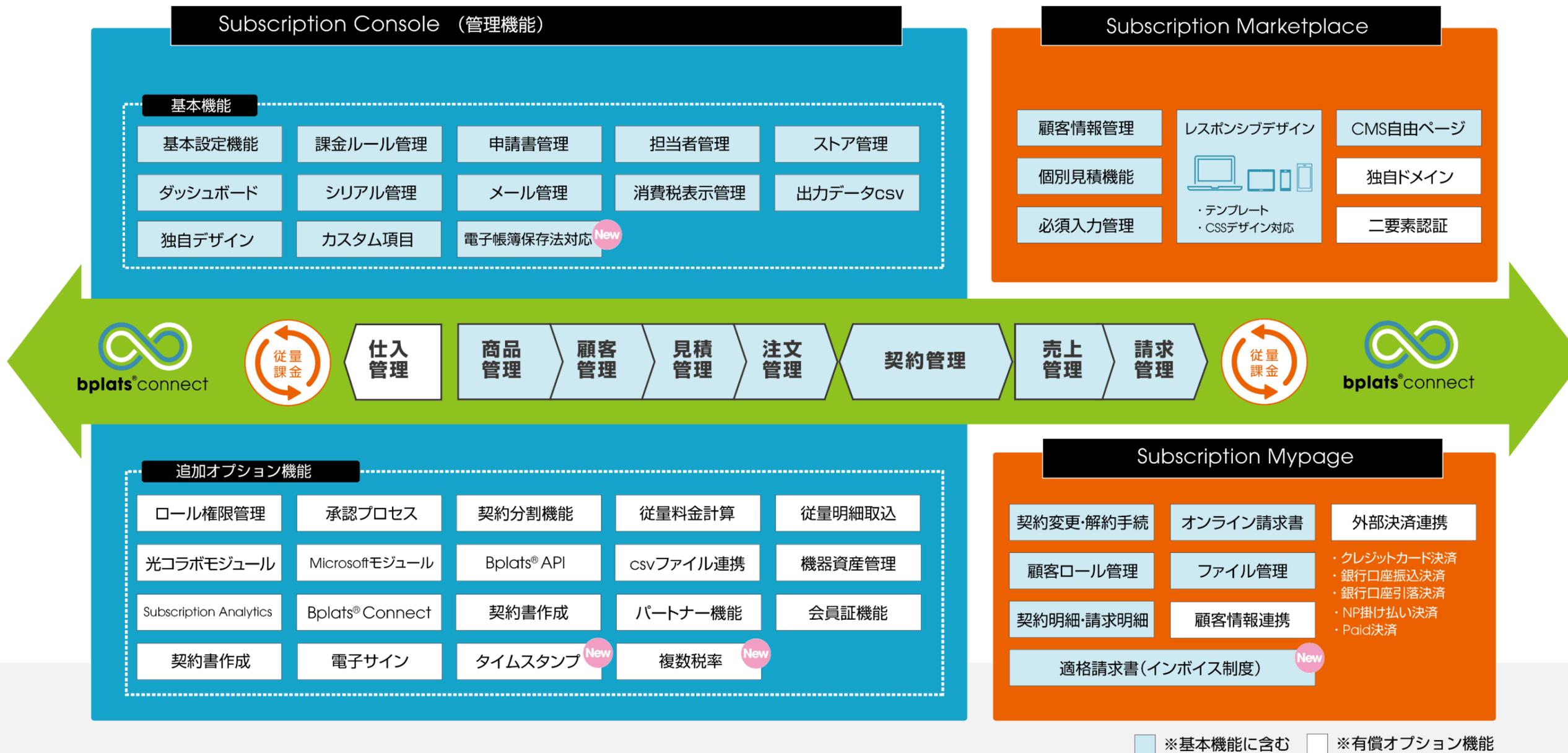
他社製品とのコンセプトの違い



サブスク スタートパック
Subsc StartPack

Bplats®以外のツールは、サブスク化の為に《管理ツールの提供》を目的としていますが、Bplats®は豊富な管理機能と共に、顧客との接点（マーケットプレイス/マイページ機能）やビジネスのつながり（Bplats® 間でつながるサービス「Bplats® Connect」）を提供することにより、お客様の新しいビジネス創造をサブスクリプションの統合プラットフォームを通して提案しています。

bplats® platform edition V3



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」、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」、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」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。

Stage 1

つながる専用に
ストア / マイページ無プラン
bplats connect 特別版

ストアやマイページ機能が不要で、「bplats® connect」の利用する事業者向け。別のシステム利用を導入済の事業者様にもおすすめです。

月額基本料 ¥98,000 (税込 ¥107,800) ~
初期費用 ¥200,000 (税込 ¥220,000) ~

Stage 2

気軽にコストをかけずに
スタートしたい事業者向け
Lite

まずはお手軽に Bplats の豊富な機能をご活用ください。ライト版より、サブスクリプション管理システムに加え、マーケットプレイス、マイページが標準でパッケージされています。

月額基本料 ¥98,000 (税込 ¥107,800) ~
初期費用 ¥1,000,000 (税込 ¥1,100,000) ~

Stage 3

ご導入事業者の多くが選択

豊富なオプション機能を
活用する事業者向け
Professional

豊富なオプション機能を用いて新事業を展開する事業者向けのプランです。最も多くの事業者にご選択を頂いており、全ての機能を必要に応じて選択し、ご利用いただけます。

月額基本料 ¥480,000 (税込 ¥528,000) ~
初期費用 ¥3,000,000 (税込 ¥3,300,000) ~

Stage 4

代理店といっしょに
エコシステムを構築
Enterprise

最大6ストアまでの複数ストアの開設や再販型の代理店とのエコシステムの為のプランです。事業者(1ライセンス)と代理店(5ライセンス分)が含まれたお得なプランです。

月額基本料 ¥980,000 (税込 ¥1,078,000) ~
初期費用 ¥5,000,000 (税込 ¥5,500,000) ~

スモールスタートをし、事業のステージにあわせてバージョンアップや、必要な機能オプションを追加ご契約いただくことができます。そのため、事業拡大時に新しいシステムに入れ替えるなどは必要ありません。日本の法規制への対応や、新しい機能オプションを開発し、ご提供を続けています。変化の激しいデジタルビジネスの市場要求に対し、Bplats®をご活用いただく事業者の投資コストを抑え、時代の最新機能を継続的にご提案させていただきます。



SaaSサービスベンダ数の増加



SaaS
マーケット
プレイス



法人企業内での
SaaSサービス利用数の増加



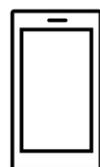
法人企業における「SaaSサービス」の活用が拡大するとともに、受発注業務や契約に基づく、課金決済業務が煩雑になっています。それらを解決することを目的にソフトバンクグループのIT流通会社SB C&S株式会社との間で合弁会社「ITplace株式会社」を組成し、日本のIT流通網のデジタル化に取り組んでいます。

ビープラッツの活動領域② –サブスク・マーケットプレイス

サブスク事業者の増加



店舗や
販売店



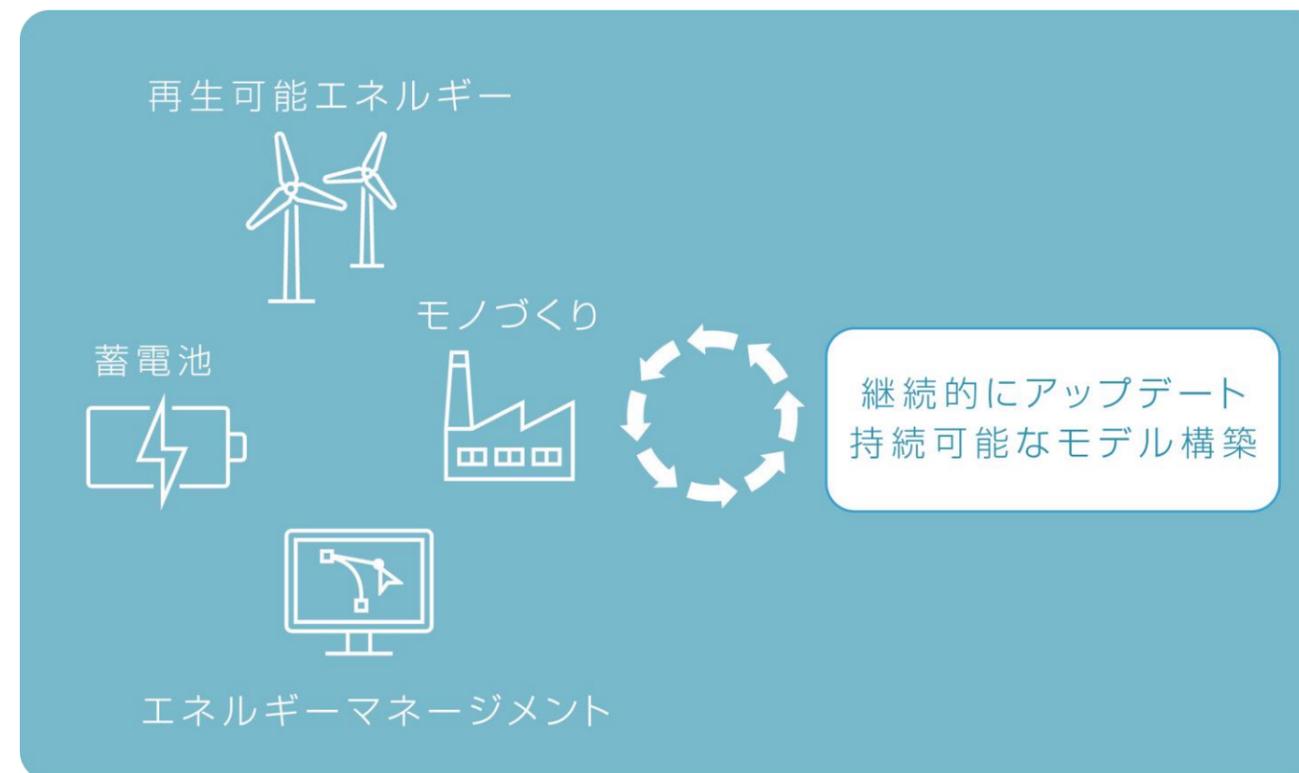
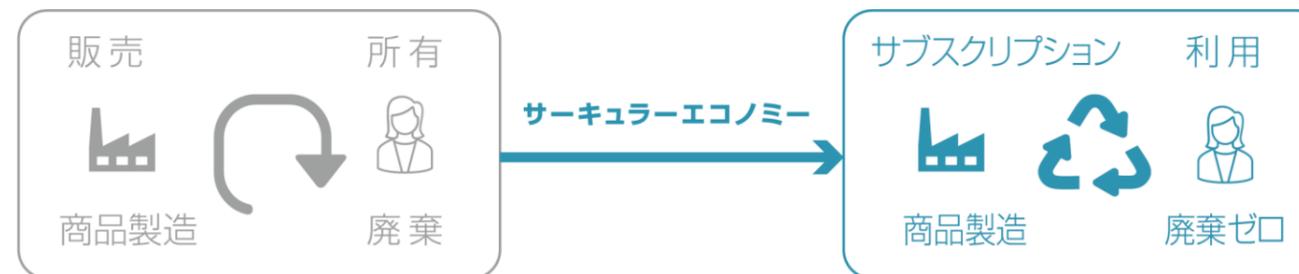
スマホアプリ



利用者の利便性向上
新たな付加価値の提案

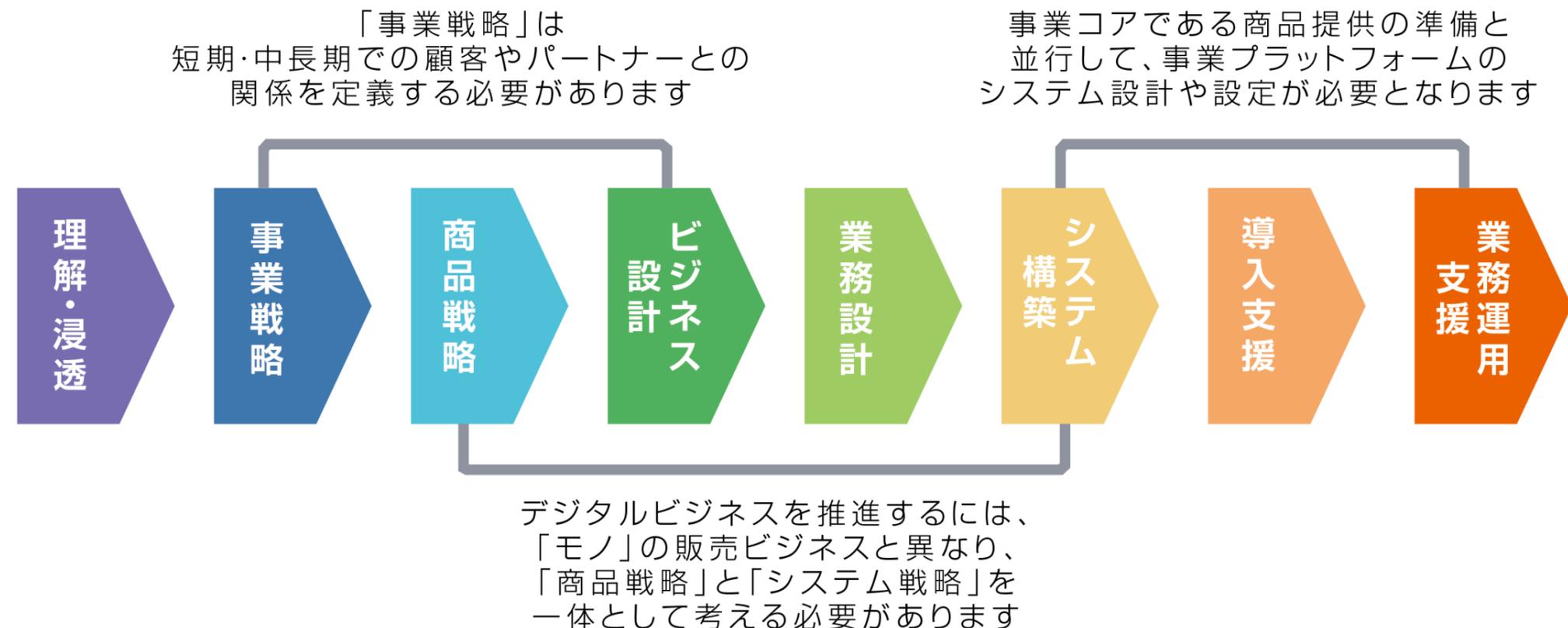


市場拡大に伴い、サブスクリプション型のサービスや商材が増加するのにあわせ、複数のサブスク商材をワンストップで提供する《マーケットプレイス》が個人から法人市場向けまで、手続きをワンストップで実現したいという利用者と、顧客へのサービス強化を実現したい事業者の両者のニーズにより拡大しつつあります。Bplats®は個人向け、法人向けを問わず、日本を代表する企業のマーケットプレイスで活用いただいています。



再生可能エネルギーの活用のために必要となる新しいエネルギー管理の仕組みや、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。そのようなサーキュラーエコノミーの実現を「サブスクリプション」というビジネスの側面より提案をしています。

サブスクリプションのプロフェッショナル集団として



サブスク 個別指導塾



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。

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

ご利用開始

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）※

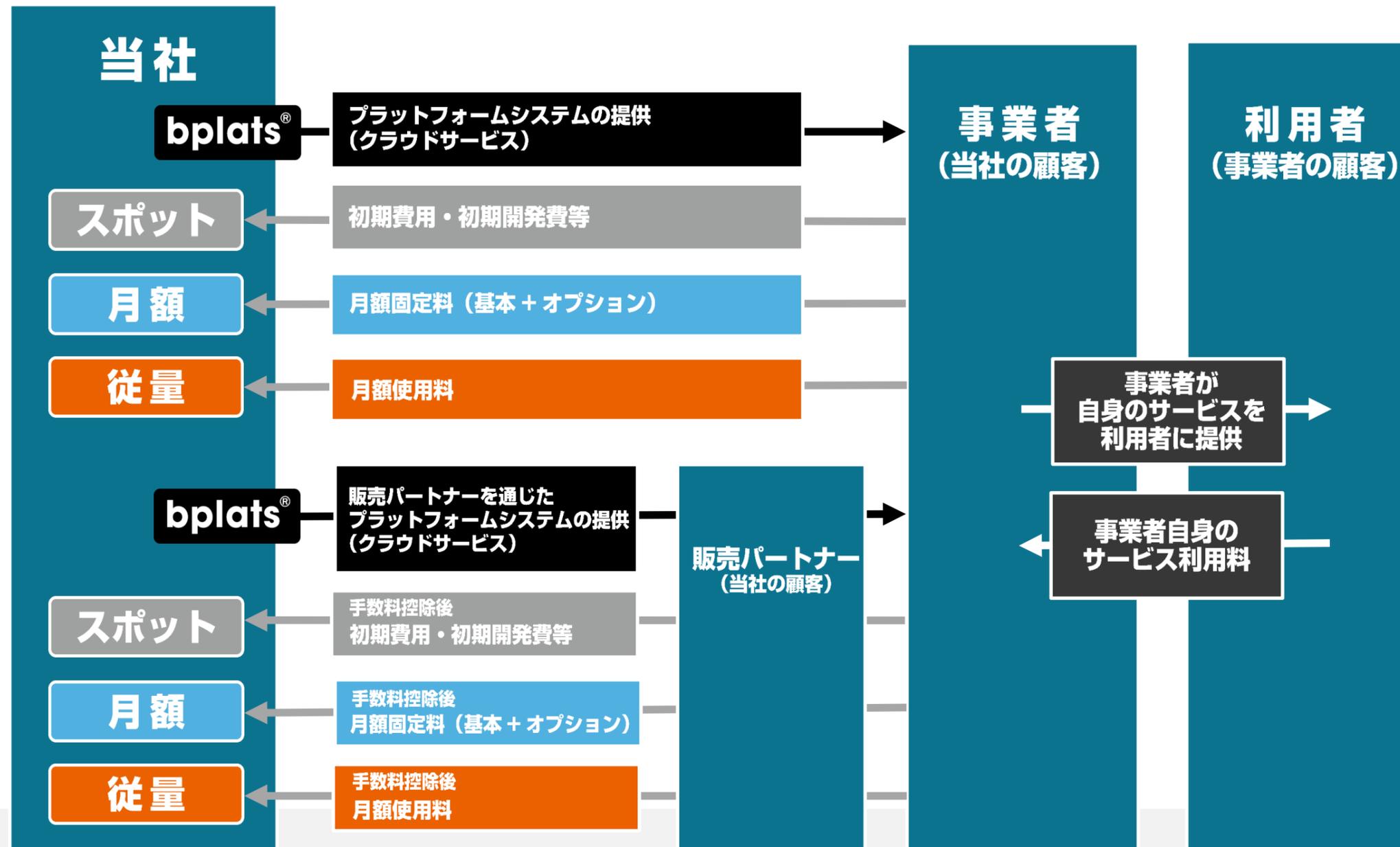
月額固定料（基本）

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。



販売パートナー

◆ プラットフォーム協業パートナー

- ITplace株式会社
- 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

「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提供される場合があります。

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堀町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	5億3,834万円（2023年12月31日現在）
決算期	3月末
従業員数	61名（2023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

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、産業界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。

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堀町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（2023年12月31日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末



Client
SB C&S株式会社
ITplace株式会社



Client
トヨタファイナンス株式会社



■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。