

(東証グロース：4381)

# ビープラッツ株式会社

2024年3月期

## 通期決算説明資料

2024年5月14日



# 目次

1. 2024年3月期 通期業績概要

---

2. 2025年3月期 通期業績予想

---

3. 事業の業況

---

# APPENDIX

事業内容

---

会社概要

---

# 2024年3月期 通期業績概要

# 2024年3月期 通期業績ハイライト

## 通期決算概要

- 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、前期比▲47百万円（95.0%）の897百万円と減収
- 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、前期比▲257百万円の▲76百万円と減益

（単位：百万円）

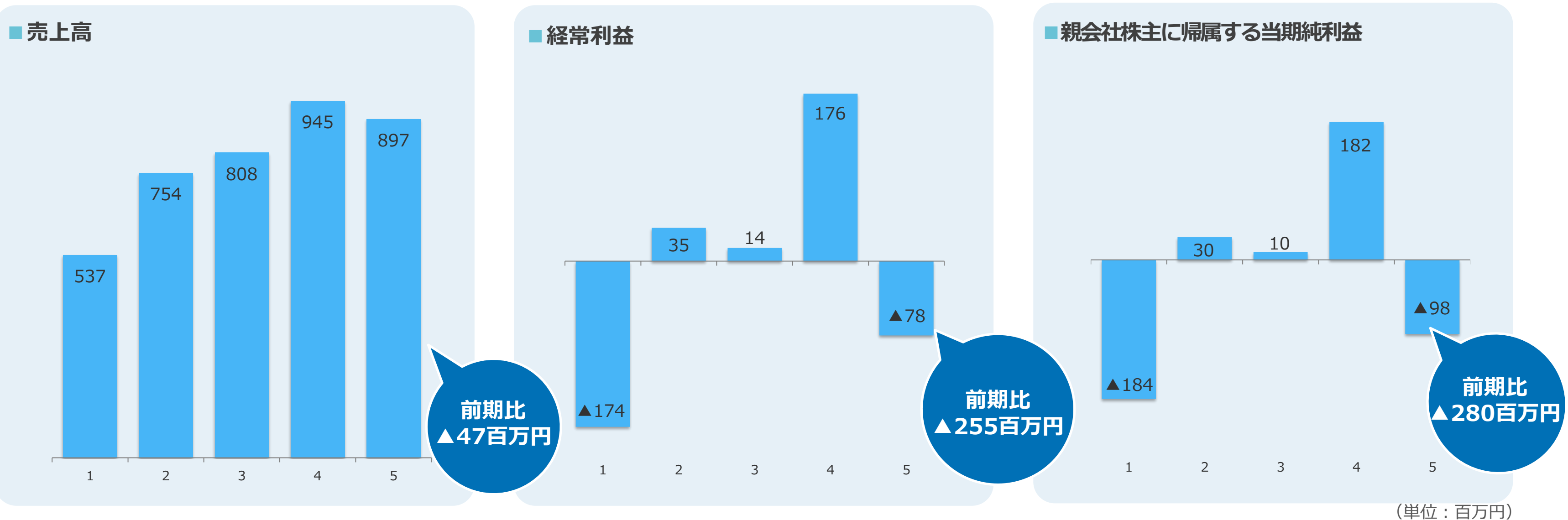
	2023年3月期 実績(連結)	2024年3月期 実績(連結)	前年差	前年比
売上高	945	897	▲47	95.0%
営業利益	180	▲76	▲257	－%
経常利益	176	▲78	▲255	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	182	▲98	▲280	－%

2024年3月期 当期業績予想 (連結) (2024/2/14公表)	達成率
882	101.8%
▲126	－%
▲128	－%
▲147	－%

	2023年 3月末実績(連結)	2024年 3月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	1,350	1,367	+17	101.2%
純資産	639	562	▲77	87.9%
自己資本比率	47.0%	41.1%	▲5.9pt	

## 通期業績指標推移

- 売上高は、前期比▲47百万円（95.0%）の897百万円と減収
  - 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、前期比▲255百万円の▲78百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比▲280百万円の▲98百万円



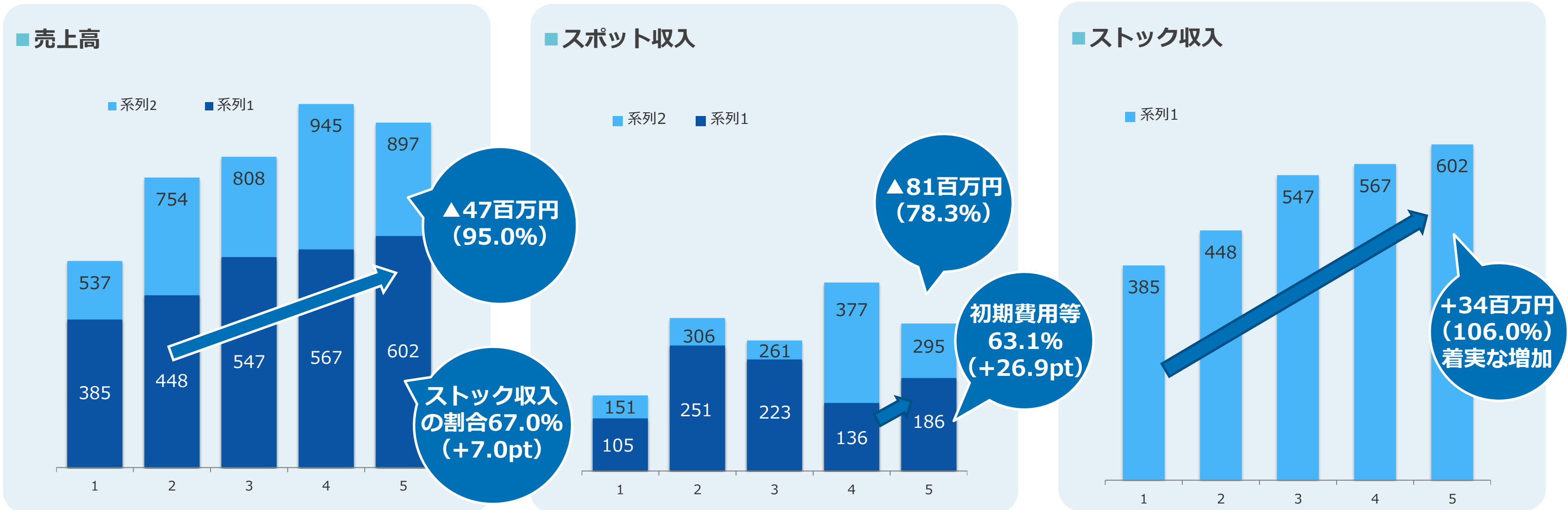
## 通期売上高推移

### ■ ストック収入

契約社数の増加が寄与し、前期比+34百万円（106.0%）の602百万円と、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、前期比で+26.9pt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、前期比▲81百万円（78.3%）の295百万円

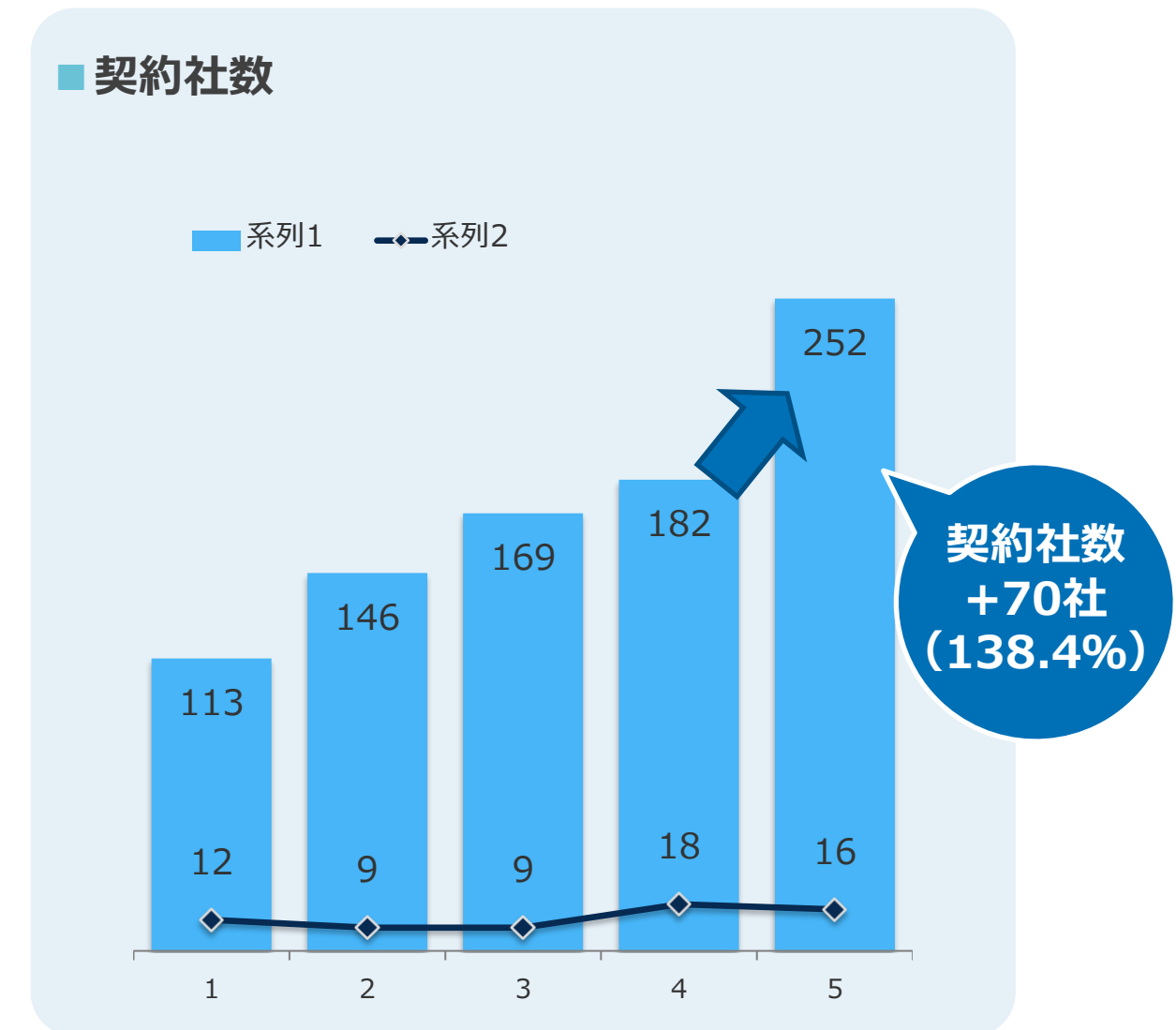
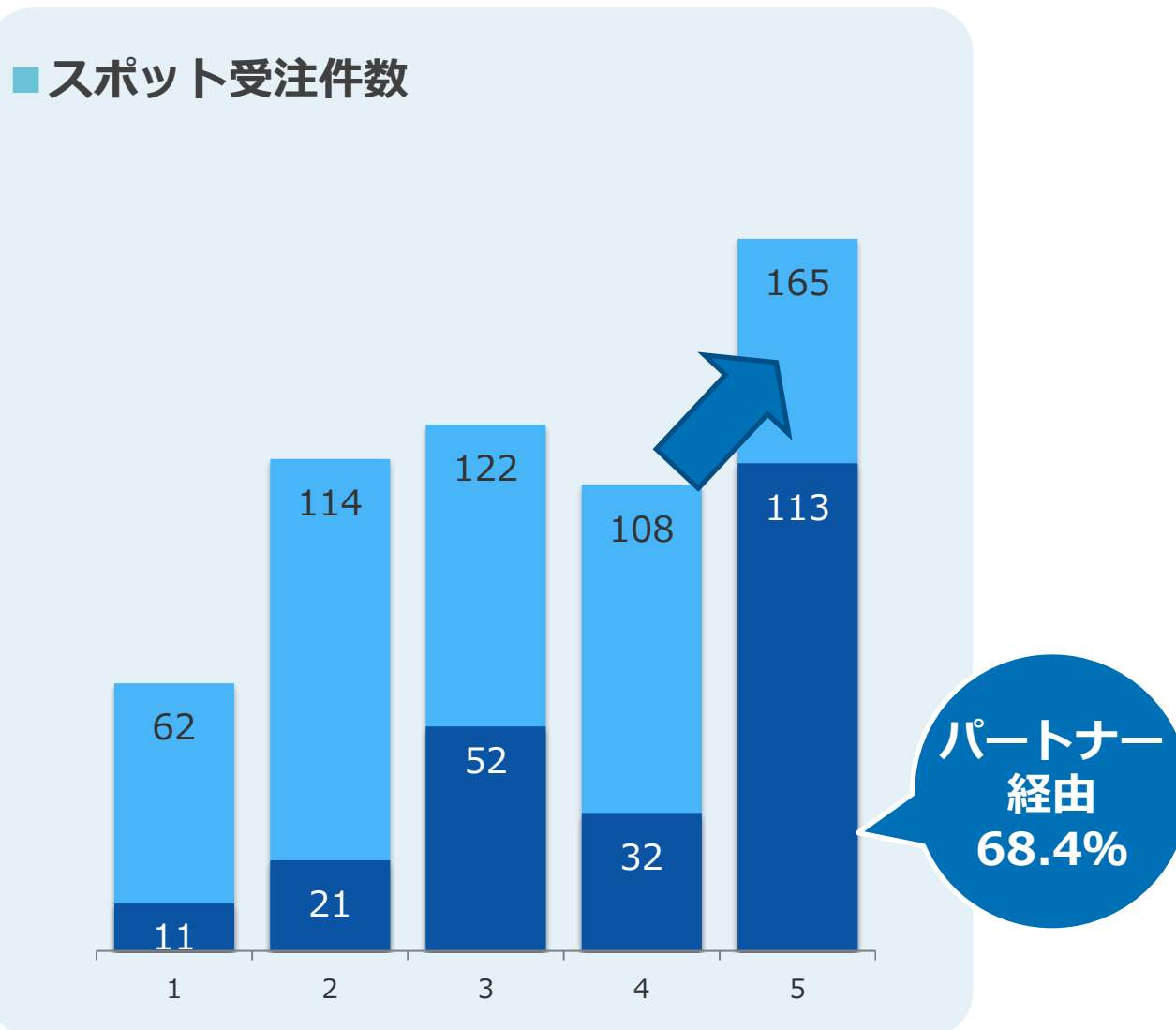


※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。

(単位：百万円)

## 通期導入状況

- スポット受注件数は、165件（前期比+57件）  
直販案件への取り組みに加え、販売パートナー及びSB C&S社との合弁事業経由の受注も着実に増加
- 契約社数は前期比+70社（138.4%）の252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



※契約社数は無償版契約社数を含みます。

# 2024年3月期 通期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績(連結)	2024年3月期 実績(連結)	2024年3月期	
			前年差	前年比
売上高	945	897	▲47	95.0%
売上原価	361	559	+198	154.7%
売上総利益	583	338	▲245	57.9%
販売費及び 一般管理費	403	415	+11	102.9%
営業利益	180	▲76	▲257	—%
経常利益	176	▲78	▲255	—%
税金等調整前 当期純利益	175	▲68	▲244	—%
法人税等合計	▲6	24	+31	—%
当期純利益	182	▲93	▲276	—%
非支配株主に帰属する 当期純利益	▲0	4	+4	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	182	▲98	▲280	—%

## ■売上高

ストック収入は、契約社数の増加により、前期比+34百万円（106.0%）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、前期比▲81百万円（78.3%）

## ■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、前期比+198百万円（154.7%）

## ■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  
前期比+11百万円（102.9%）



# 2024年3月期 通期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2023年 3月末実績 (連結)	2024年 3月末実績 (連結)		
			前期末差	前期末比
<b>資産合計</b>	<b>1,350</b>	<b>1,367</b>	+17	101.2%
<b>流動資産</b>	<b>545</b>	<b>435</b>	▲110	79.7%
<b>固定資産</b>	<b>804</b>	<b>932</b>	+127	115.8%
<b>負債合計</b>	<b>710</b>	<b>805</b>	+94	113.2%
<b>流動負債</b>	<b>426</b>	<b>479</b>	+53	112.4%
<b>固定負債</b>	<b>284</b>	<b>325</b>	+41	114.5%
<b>純資産</b>	<b>639</b>	<b>562</b>	▲77	87.9%
<b>株主資本</b>	<b>634</b>	<b>562</b>	▲72	88.6%
<b>非支配株主持分</b>	<b>4</b>	<b>—</b>	▲4	—%

■ 流動資産

現預金の減少

■ 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

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

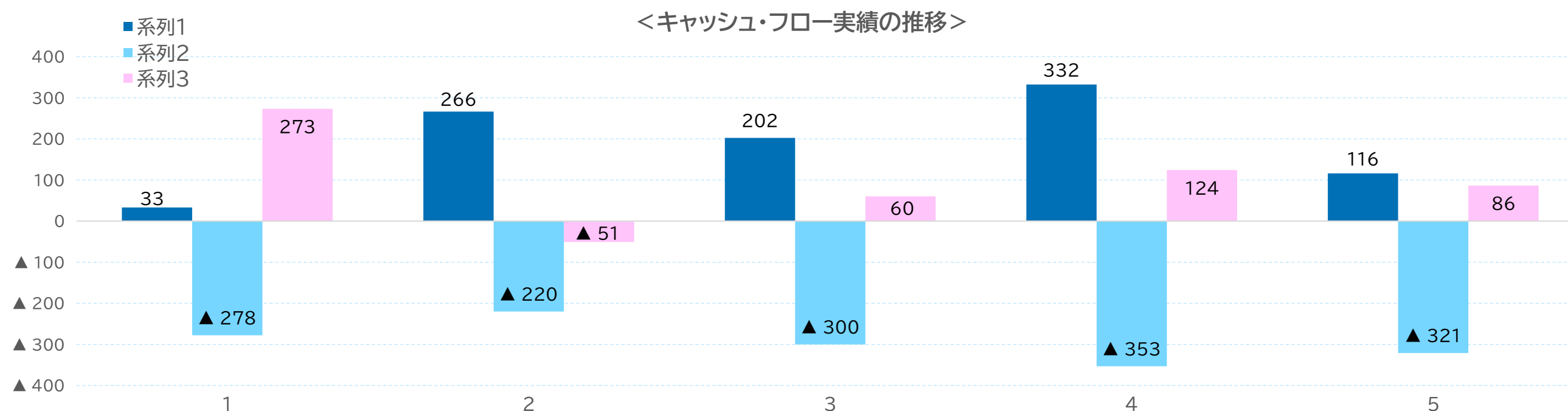
■ 純資産

自己資本比率は41.1%  
(前期末比▲5.9pt)

# 2024年3月期 通期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減	
			増減	主要因
営業活動によるC/F	332	116	▲215	減価償却費 184 税金等調整前当期純損失 ▲68
投資活動によるC/F	▲353	▲321	+32	無形固定資産の取得による支出 ▲326
財務活動によるC/F	124	86	▲38	長期借入れによる収入 400 長期借入金の返済による支出 ▲317
現金及び現金同等物の 増減額	103	▲117	▲221	
現金及び現金同等物の 当期末残高	350	232	▲117	



# 2025年3月期 通期業績予想

## 2025年3月期 通期業績予想

- 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）への取り組みの深化に加え、サステイナブルな社会の実現に向けサービス提供元が「連携」・「共創」してサービス提供していく、BtoBサブスクリプションビジネスに対する潜在的なニーズが高まっていることから、引き続き、受注増加に注力
- 「Bplats® Platform Edition v3」に代表される、“つながる”仕組み「Bplats Connect」機能群や各種法令対応など、引き続き主力製品の機能強化を積極的に実施すると共に、カスタマーサクセスを強化し、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など様々なチャネルを最大限活用することで、リード獲得から商談化への営業活動を一層推進し、受注増加、契約社数の増加に注力
- 2024年3月期に損益圧迫要因となった通信インフラコストについては、当該コスト圧縮策の策定と改善に向けた活動を通年にわたり実施し、黒字回復

(単位：百万円)

	2024年3月期 実績(連結)	2025年3月期 業績予想(連結)	2025年3月期	
			前年差	前年比
売上高	897	1,002	+104	111.5%
営業利益	▲76	44	+120	—%
経常利益	▲78	37	+115	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲98	42	+140	—%

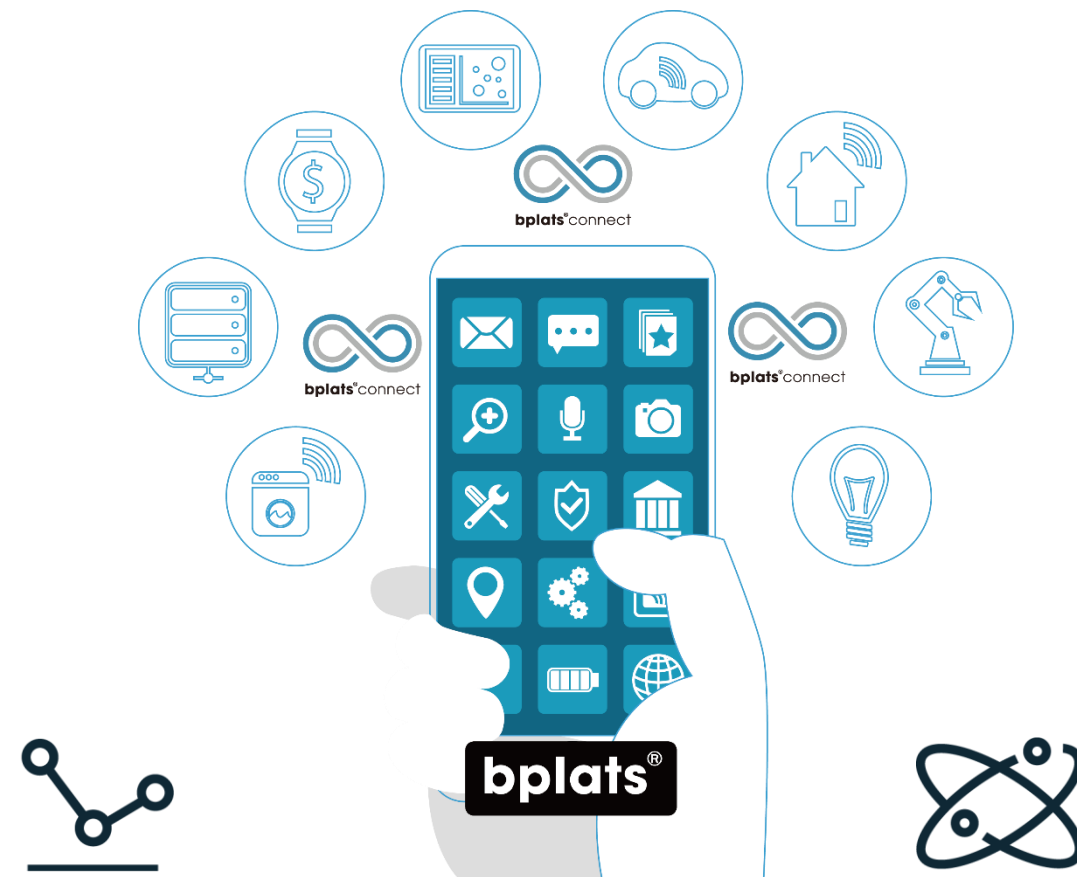
# 事業の業況

## 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2023年に開始しました。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。



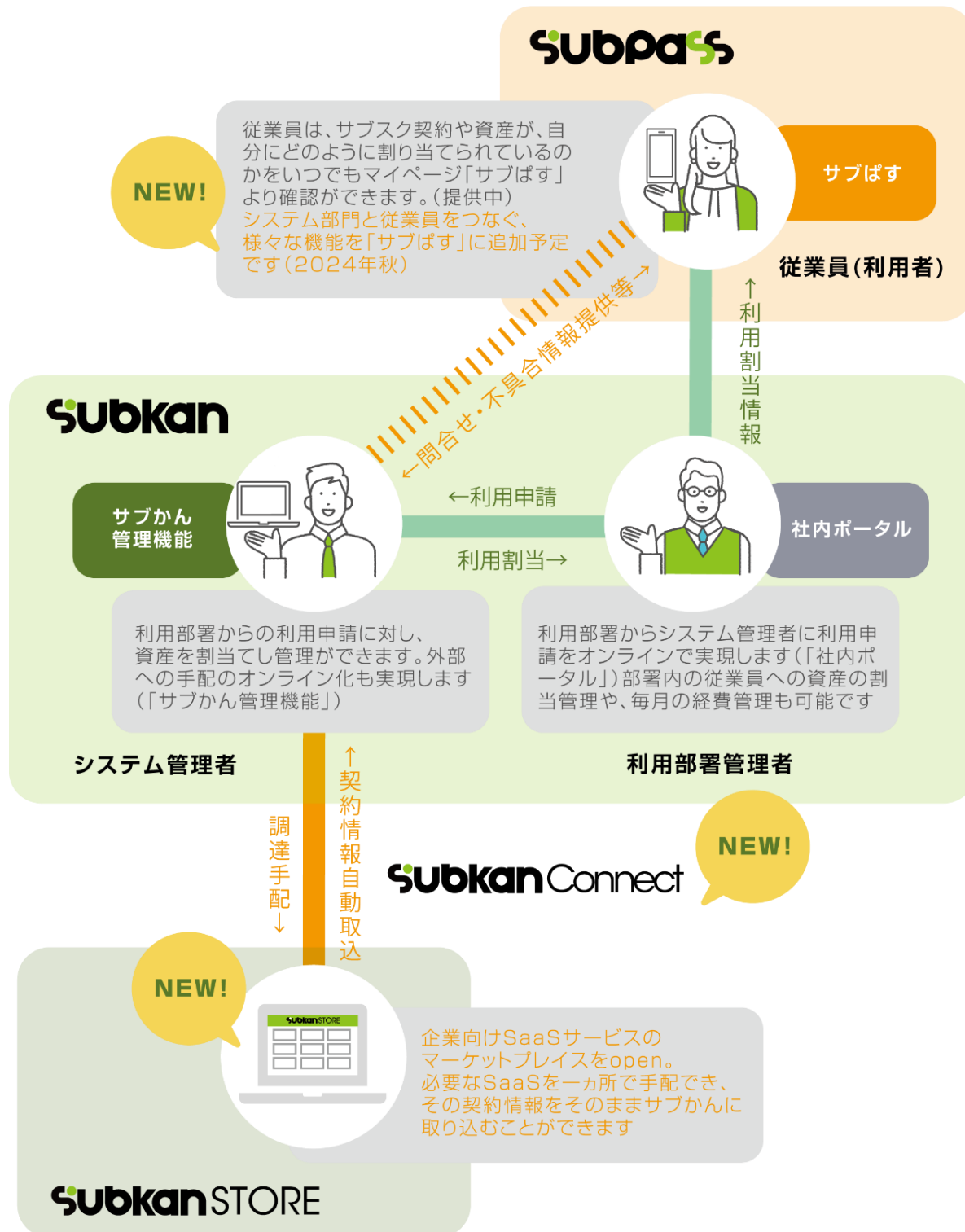
## bplats® connect

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。

## subkan

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。

(2024年4月に新プラン発表)



(2024年4月15日公表)

## 「サブかん®」を刷新、新プランにて5月より提供開始

企業向けSaaSサービス市場の拡大に伴い、企業内でのSaaSサービスの社内での利用申請などの業務ワークフロー、システム担当者による煩雑な社外調達手配業務のオンライン化、企業内で多様化する働き方や職種に合わせて従業員に割り当てるSaaSサービスを一元管理するクラウドサービス「サブかん®」の大幅な機能強化を実施しました。

「サブかん」の新バージョンより、新たに「Subkan Connect(サブかんコネクト)」機能を搭載することにより、主力商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(ビープラッツ®プラットフォームエディション)」(以下、「Bplats」)のマーケットプレイスやマイページとデータがつながることを可能としました。これにより、Bplatsを活用する事業者によるSaaSサービスやサブスクリプションのオンライン販売サイト(Bplats側)とそれらを購入した企業側の管理サービス(サブかん側)の、「売り手と買い手」がつながることを実現しています。

「サブかん」とSubkan Connect(サブかんコネクト)機能を活用して連携可能な第一弾のマーケットプレイスとして、「サブかんストア」(※)も同時に開設し、数百種類にも拡大している国内で流通するSaaSサービス商材の取り扱いを順次開始し、「サブかん」の利便性の拡充を継続的に実施します。

(※) <https://www.subkan.jp/>

# 事業内容

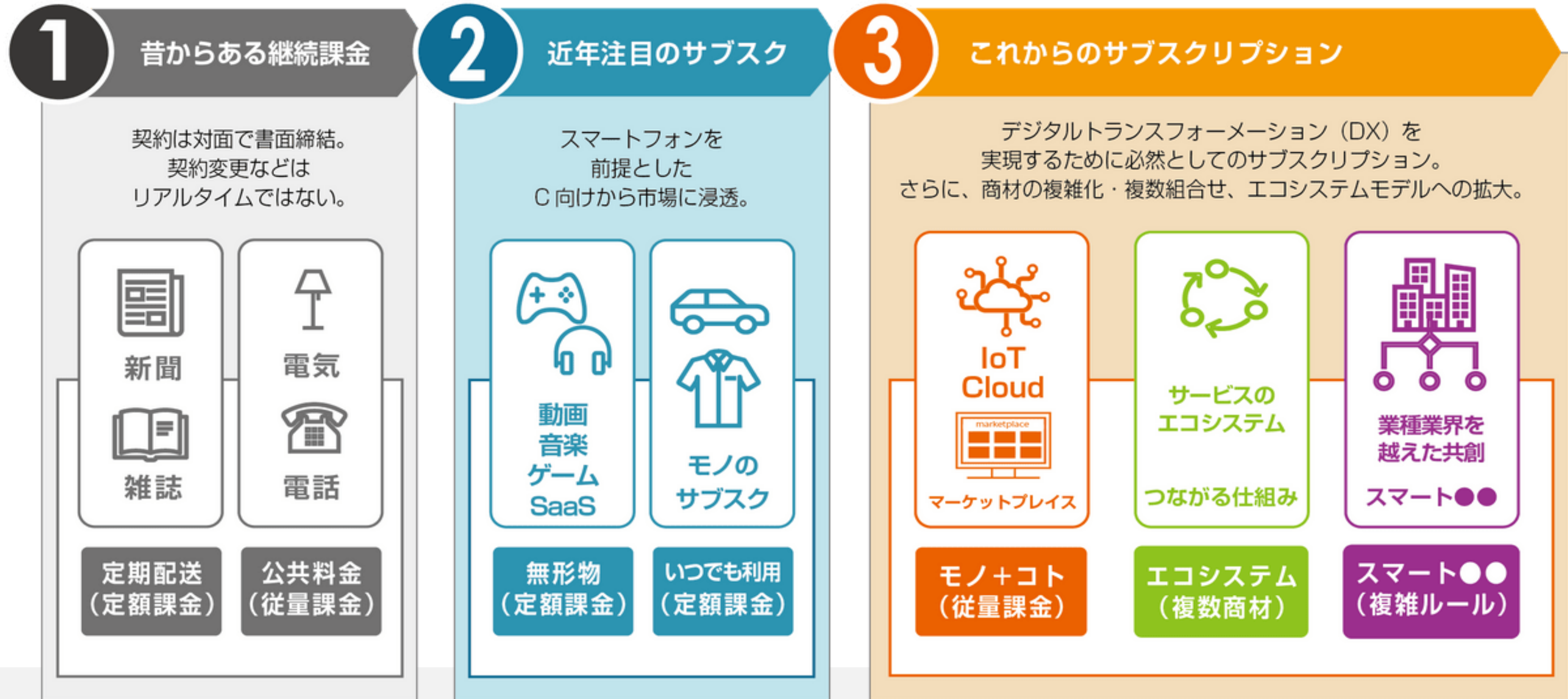
新しいつながり、新しいデジタル共創



**bplats**<sup>®</sup>

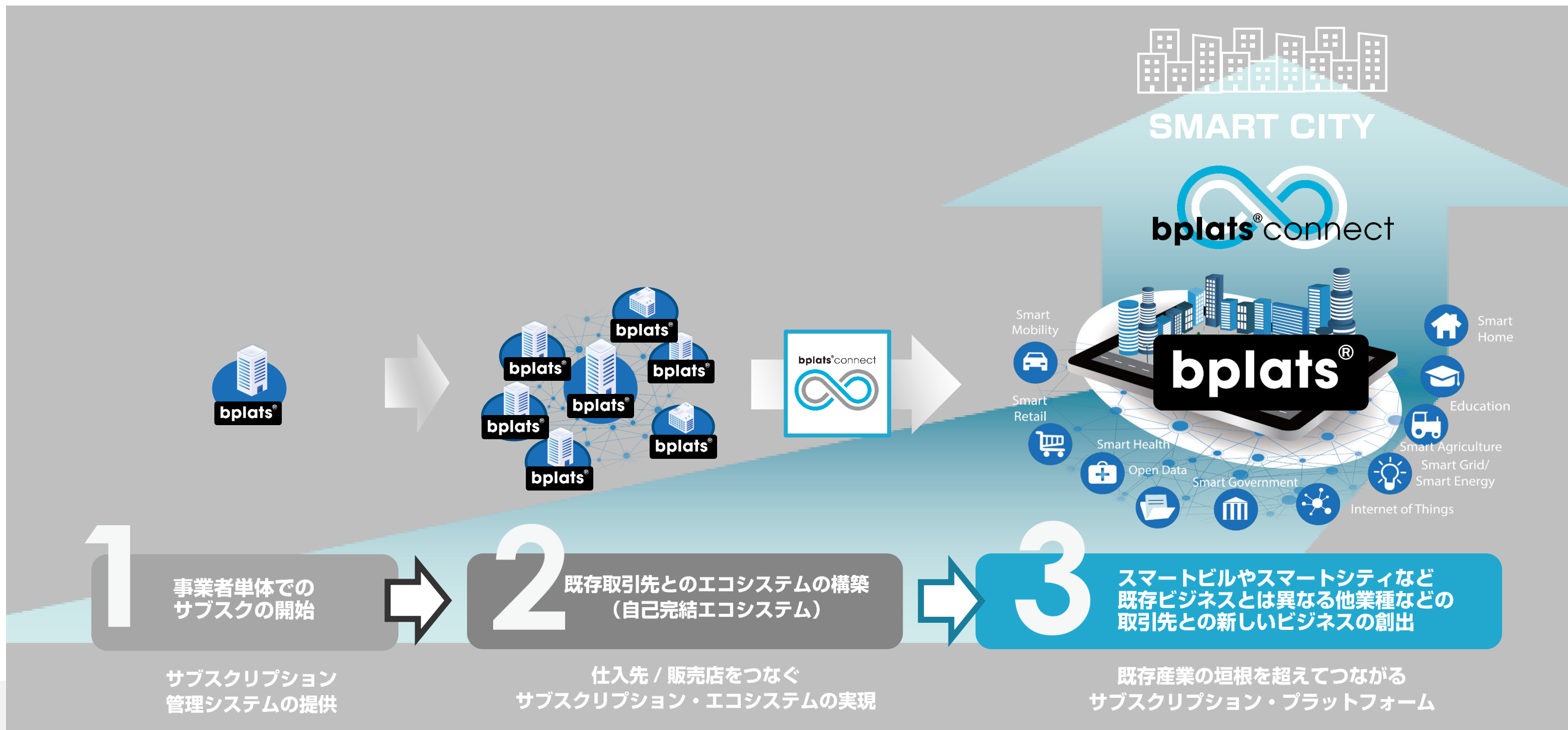


# 市場背景（サブスクリプションの変遷）



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。

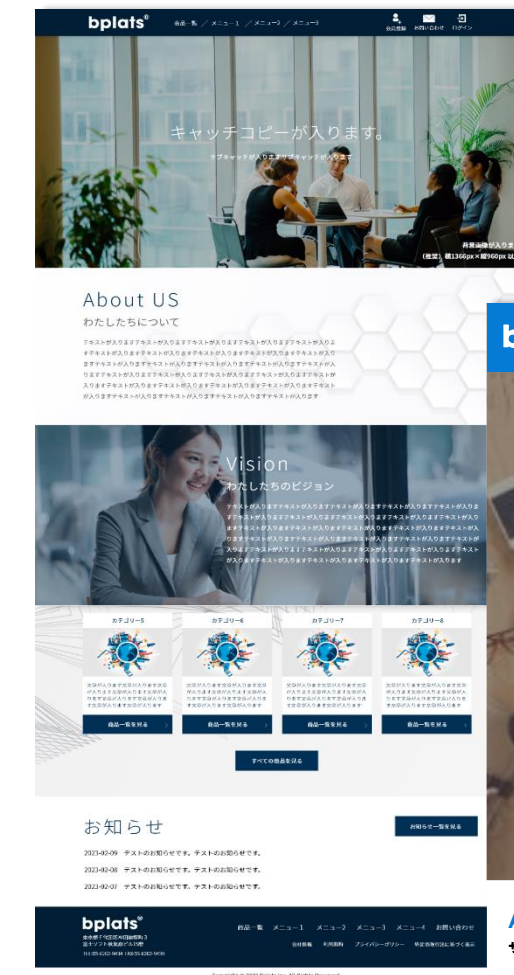
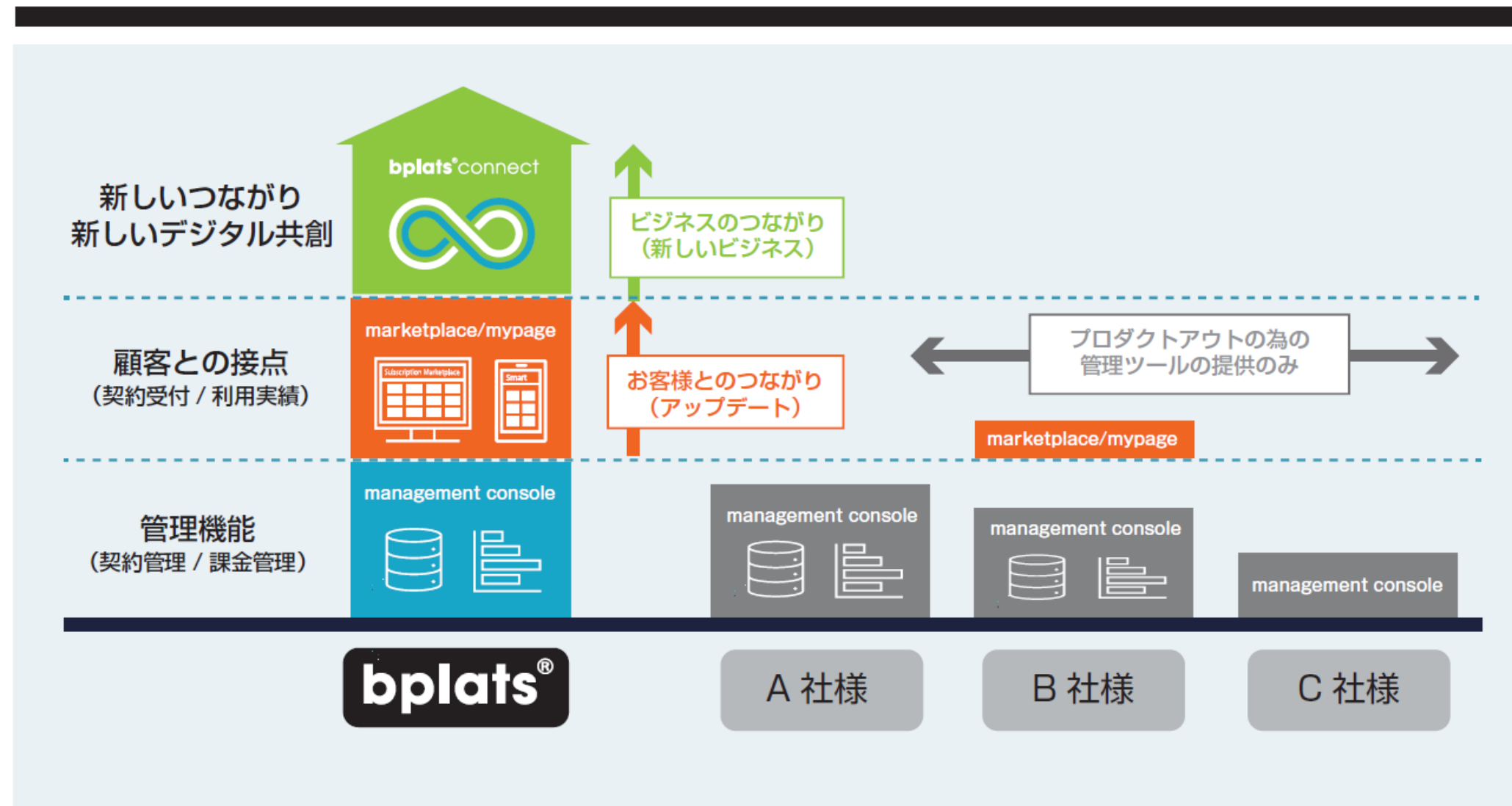
# ビープラッツの描く事業モデルの未来図



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、サブスク化の為の《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。

# システム概要・機能一覧

## bplats® platform edition V3

### Subscription Console (管理機能)

#### 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
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
独自デザイン	カスタム項目	電子帳簿保存法対応 <b>New</b>		

### Subscription Marketplace

顧客情報管理	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
個別見積機能		独自ドメイン
必須入力管理		二要素認証

「Bplats® Platform Edition v3」は2023年10月に、公益社団法人日本文書情報マネジメント協会（以下「JIIMA」）が認証する「電子取引ソフト法的要件」を取得しています。



電子取引ソフト法的要件認証

「電子取引ソフト法的要件認証制度」とは、国税関係書類をコンピュータで作成し、電子的にやり取りする場合の当該取引情報の保存を行う市販ソフトウェア及びソフトウェアサービスが、改正電子帳簿保存法第7条の要件を満たしているかをチェックし、法的要件を満足していると判断したものを認証するものです。導入する企業は、電子帳簿保存法及びその他の税法が要求している要件を個々にチェックする必要があります。



仕入管理

商品管理

顧客管理

見積管理

注文管理

契約管理

売上管理

請求管理



#### 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	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	Bplats® API	csvファイル連携	機器資産管理
Subscription Analytics	Bplats® Connect	契約書作成	パートナー機能	会員証機能
契約書作成	電子サイン	タイムスタンプ <b>New</b>	複数税率 <b>New</b>	

### Subscription Mypage

契約変更・解約手続	オンライン請求書	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
顧客ロール管理	ファイル管理	
契約明細・請求明細	顧客情報連携	
適格請求書(インボイス制度) <b>New</b>		

■ ※基本機能に含む □ ※有償オプション機能

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。

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、マイページが標準にて提供しています。

月額基本料 ¥117,000 (税込 ¥128,700) ~  
初期費用 ¥1,200,000 (税込 ¥1,320,000) ~

ご購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 ¥576,000 (税込 ¥633,600) ~  
初期費用 ¥3,600,000 (税込 ¥3,960,000) ~

ご推奨

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 ¥1,170,000 (税込 ¥1,287,000) ~  
初期費用 ¥6,000,000 (税込 ¥6,600,000) ~

つながる専用に  
ストア / マイページ無プラン

## bplats connect 特別版

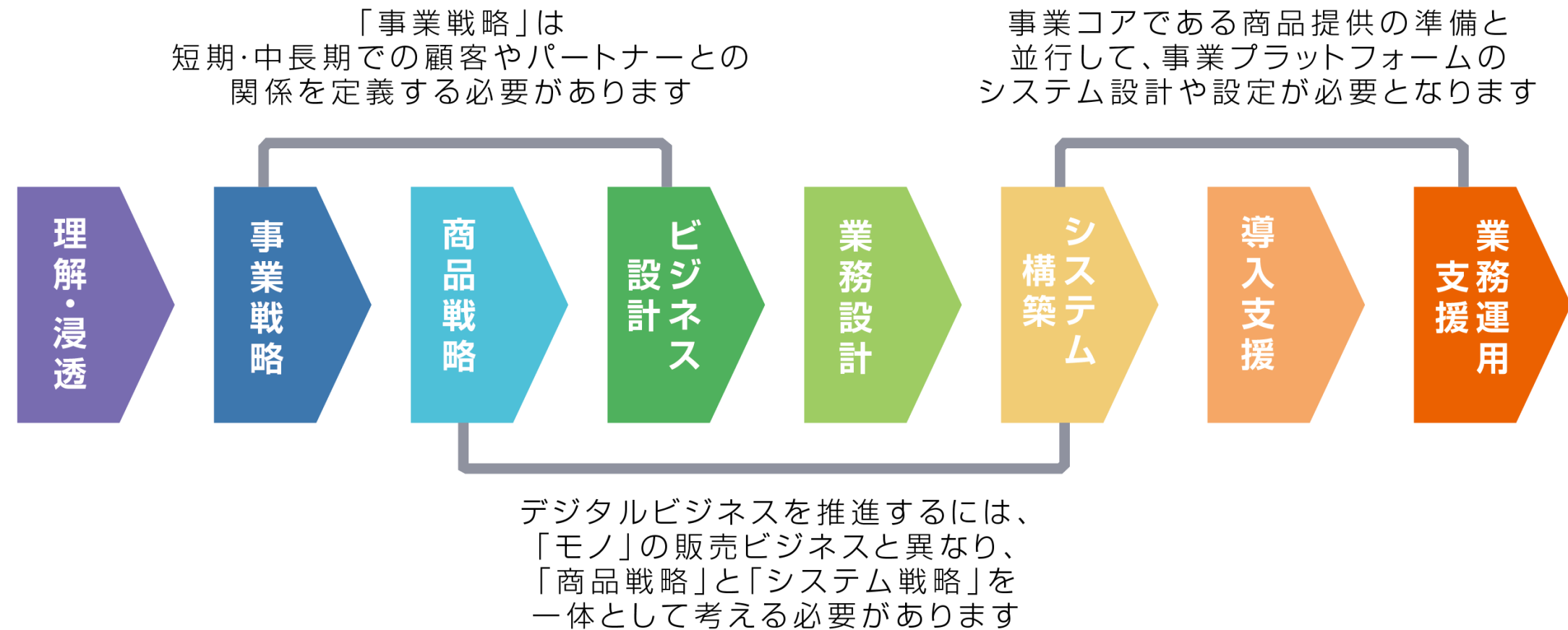
ストアやマイページ機能が不要で、「bplats® connect」の  
利用する事業者向け。別のシステム利用を導入済の事業者様  
にもおすすめです。

月額基本料 ¥117,000 (税込 ¥128,700) ~  
初期費用 ¥240,000 (税込 ¥264,000) ~

※2024 年 4 月ご契約分より価格改定を行わせて頂いています

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。

# 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や支援については、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）

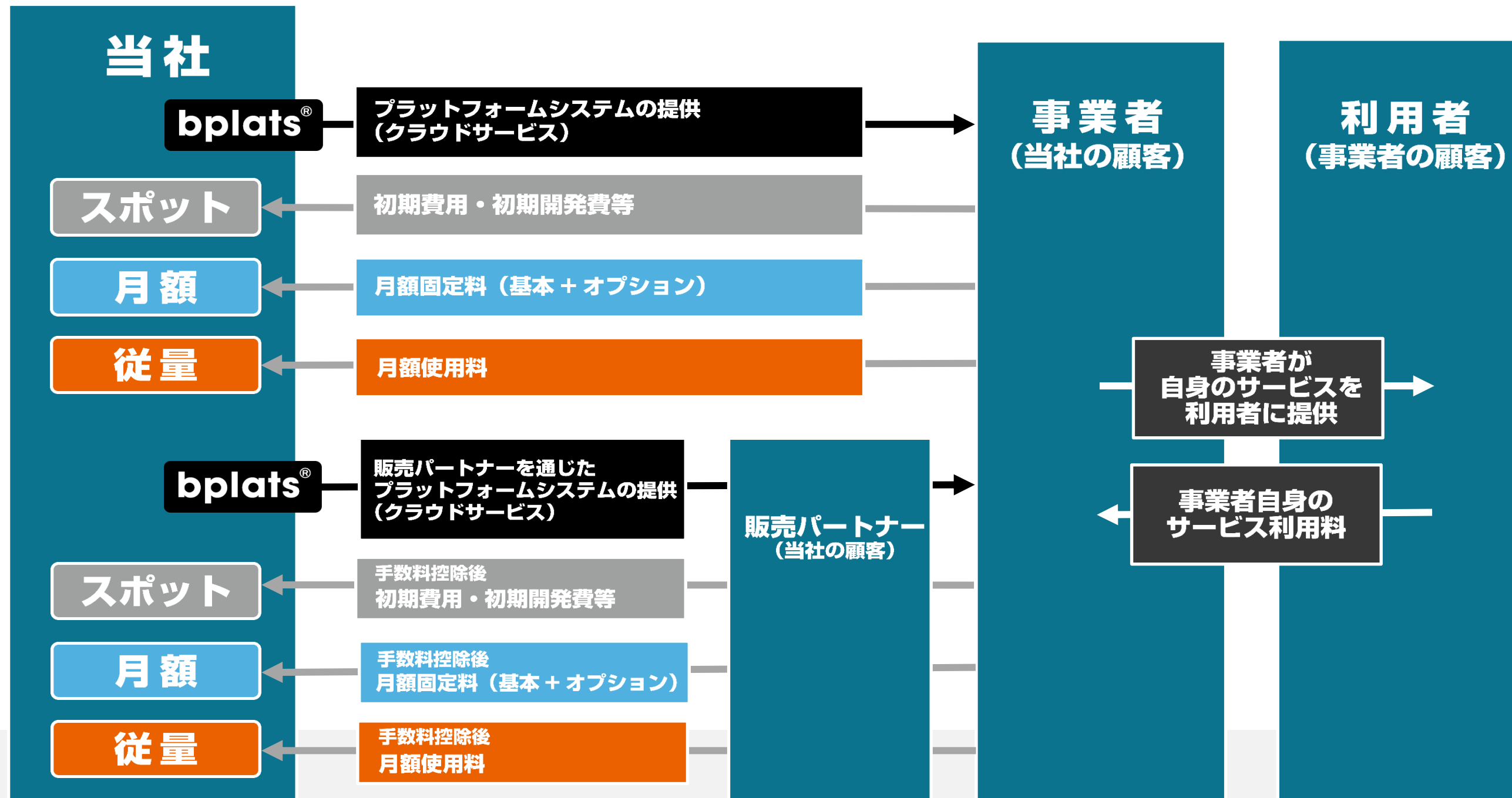
月額使用料（従量）  
事業者による事業の拡大

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。

# 事業系統図



「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	5億4,023万円（2024年3月31日時点）
決算期	3月末
従業員数	66名（2024年3月31日時点）
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合研究所は、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3月31日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

### 出版・啓蒙



### コンサルティング

## サブスク 個別指導塾

社内で検討する新規事業に対する考えをまとめたい方などを対象とした個別での専門家による指導塾を開催しています。また、サブスクリプションのセミナーでの講師の対応なども実施しています

## コンサルティング サポートプログラム

新規事業としてサブスクリプション事業に取り組まれる皆様に、新規事業企画のスペシャリストチームが、皆様の目指す姿や状況に応じた計画策定と実行をサポートするコンサルティング「サポートプログラム」をご提供しています

### 支援サービス

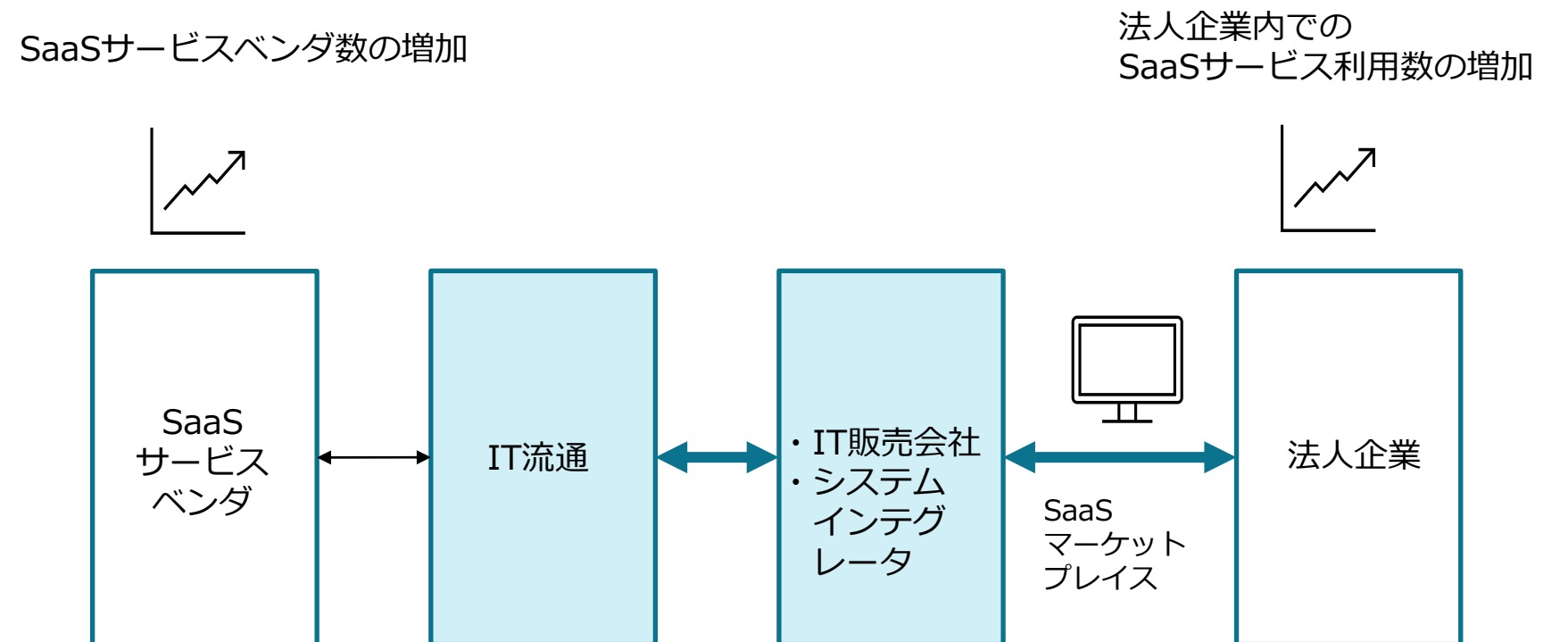
## サブスク スタートパック Subsc StartPack

サブスクリプション管理システムの準備における課題を解決し、サブスクリプション事業をスムーズに開始できるようご支援いたします。サブスクリプションを熟知した専門のスタッフが、サブスクリプション事業について適切な提案・整理・調整等を行い、プロジェクト管理からシステムテストまでを一気通貫でサポートいたします。お客様の課題にあわせて、「スタートバック設計支援」「スタートバック構築支援」「スタートバックデザイン支援」の3つのプランをご用意しており、「スタートバック設計支援」と「スタートバックデザイン支援」のご利用など、複数のプランをご利用いただくこともできます。



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。

会社名	ITplace株式会社		
株主	SB C&S株式会社	90%	
	ビープラッツ株式会社	10%	
本社所在地	東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝オフィスタワー		
事業内容	クラウドサービスによるサブスクリプションビジネスに対応するプラットフォームの提供およびそれに伴う導入・運用・サポートサービスの提供		
URL	<a href="https://www.itplace.jp/">https://www.itplace.jp/</a>		



#### ■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。