

(東証グロース: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

2024年5月14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. 今後の開示予定

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	5億4023万円(2024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(東証グロース)
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
従業員数	66名(2024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塀町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



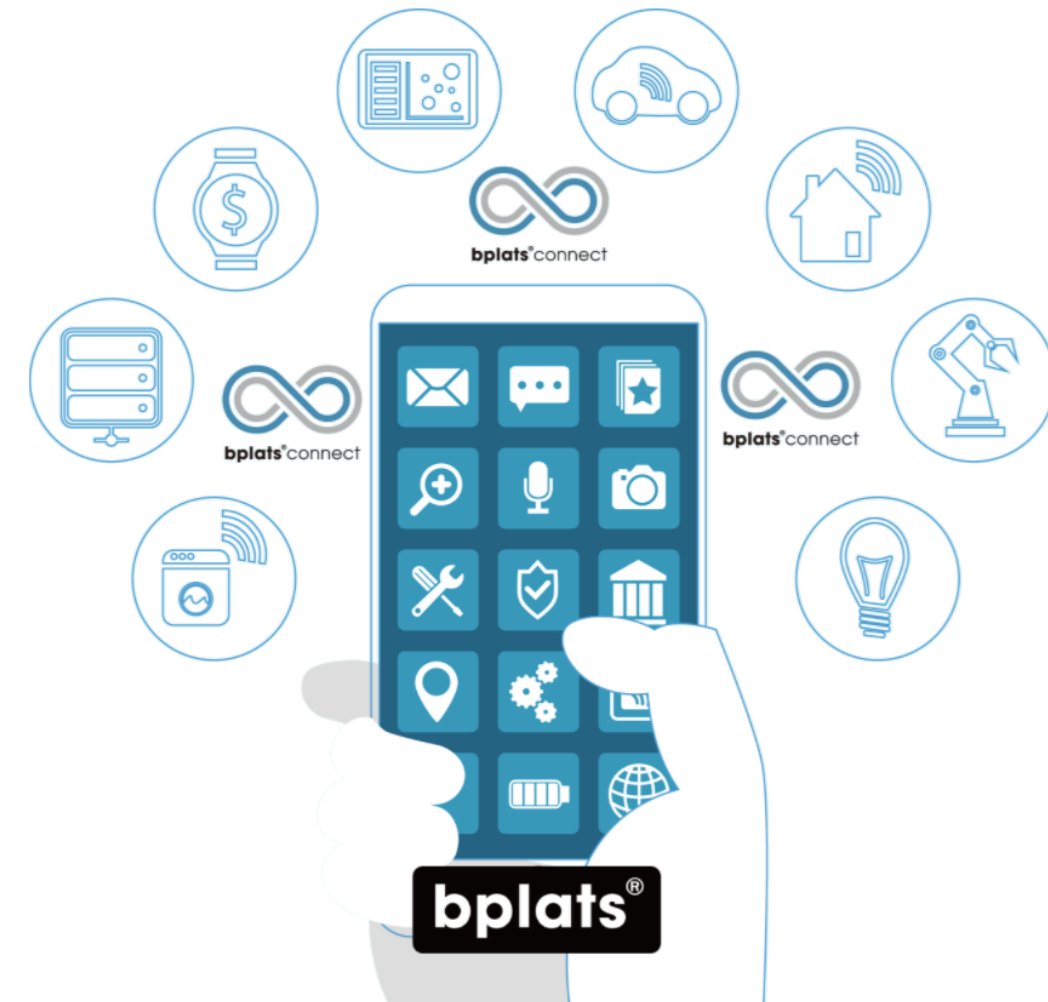


持続可能な社会を実現するため、

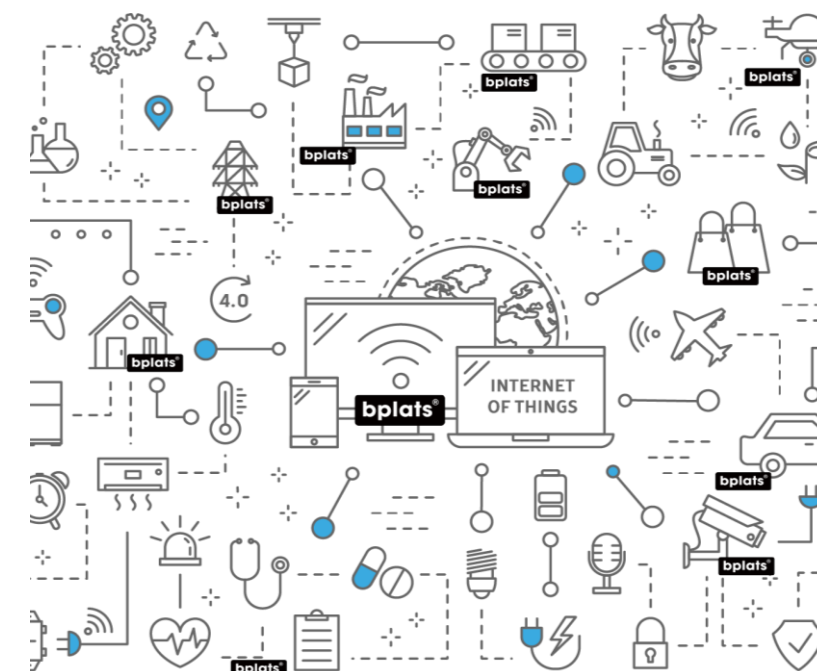
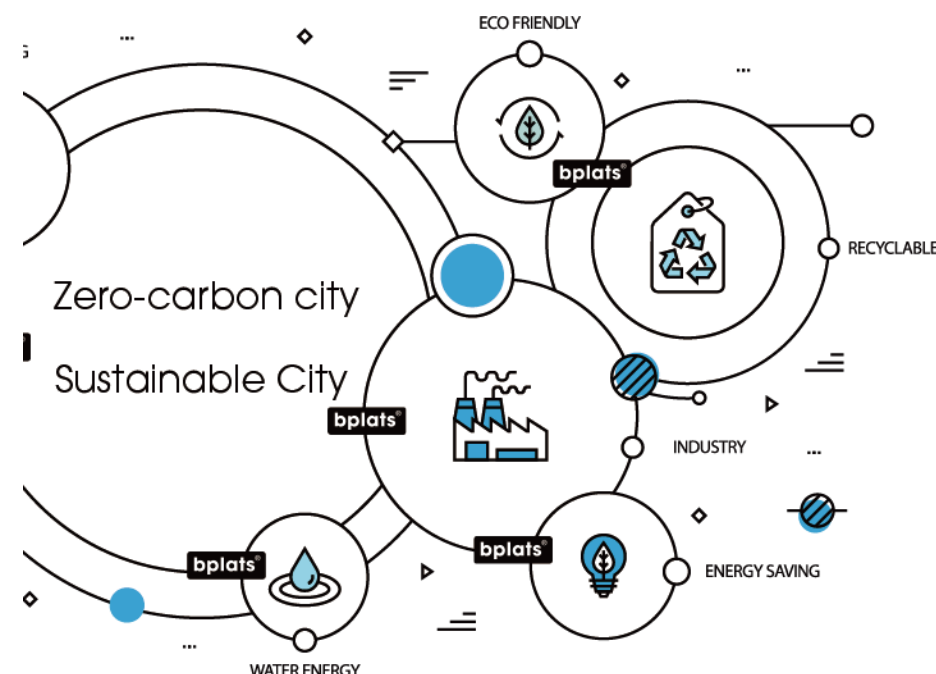
お客様とともに新しい時代のデジタル社会を築き上げる

《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」

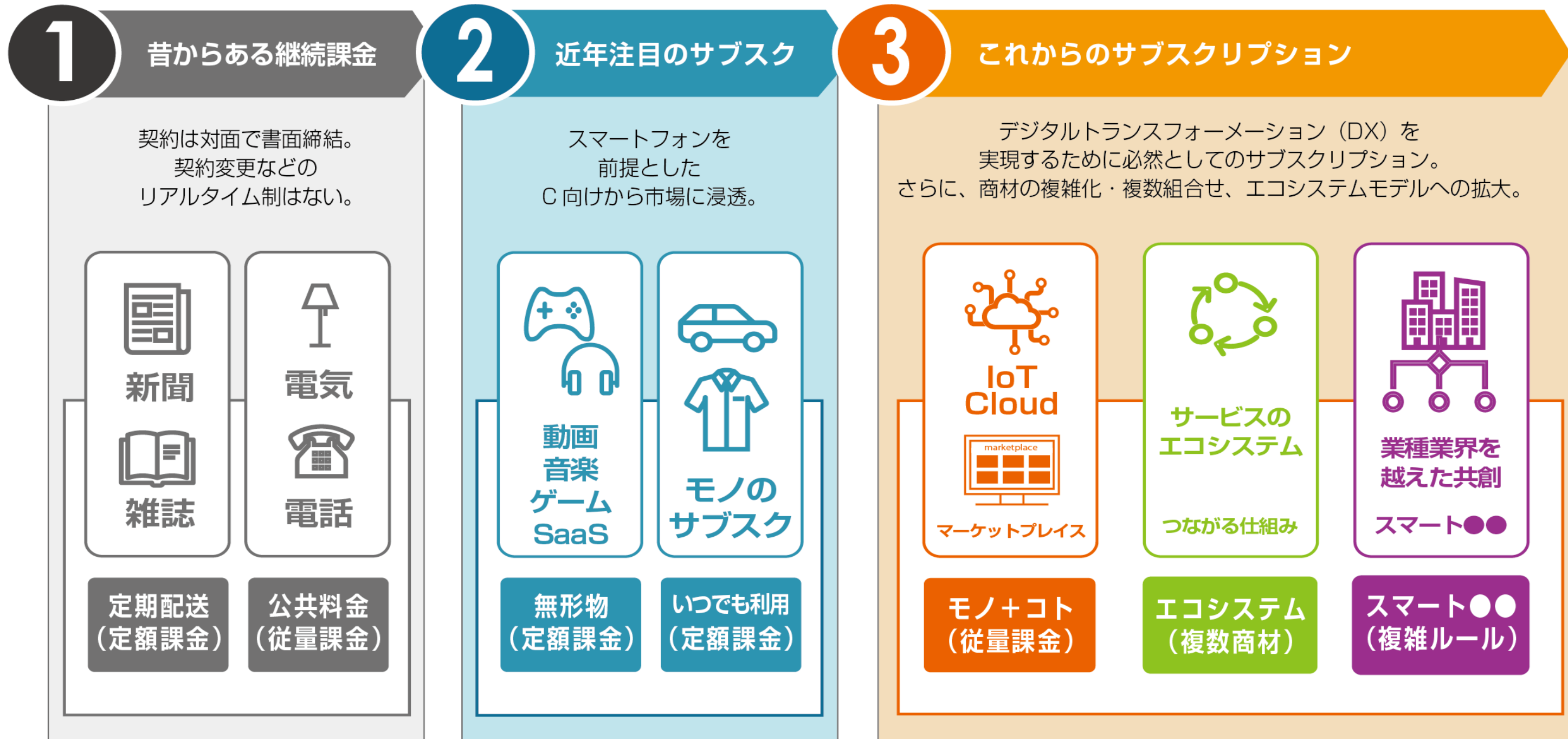
再生可能エネルギーの活用を目指し、サブスクリプションを活用したビジネス変革をITの力で推進します

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。新しいエネルギー管理の仕組みの導入、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。

デジタルがつながる「新しいデジタル流通」

企業がIoTやクラウドサービスを活用するとき、そのすべてを定額課金という訳にはいきません。従量課金を含む使った分だけというサブスクリプションを流通させるプラットフォームを提供しています

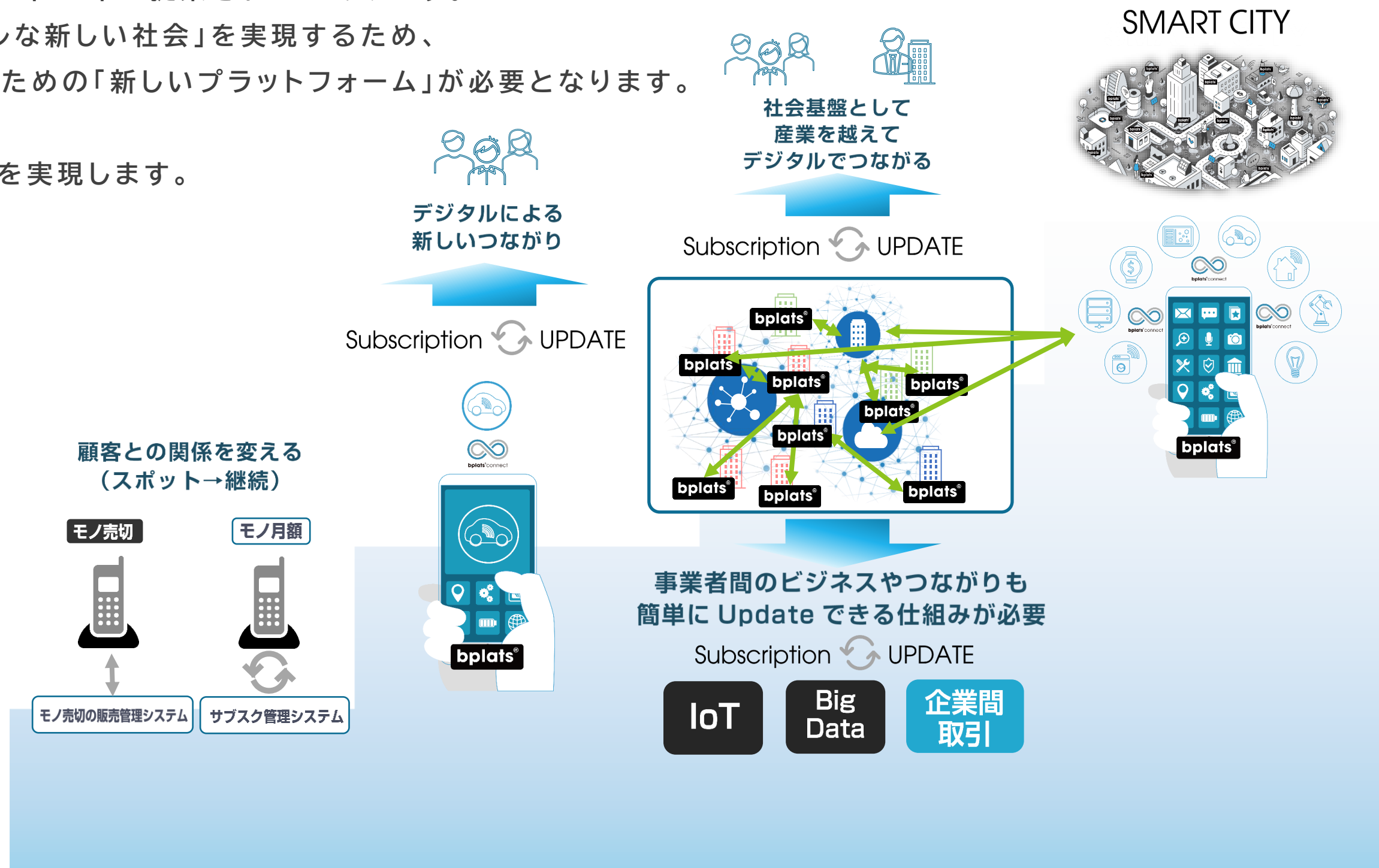
これまでサブスクリプションの議論は、「どのようにサービス化するか、管理するか」が中心でしたが、これからは「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」というフェーズに変わってきています。デジタル化されたサブスクリプションを流通させるプラットフォームの仕組みを開発し提供することにより、日本企業のデジタル化、デジタルトランスフォーメーションを支援しています。



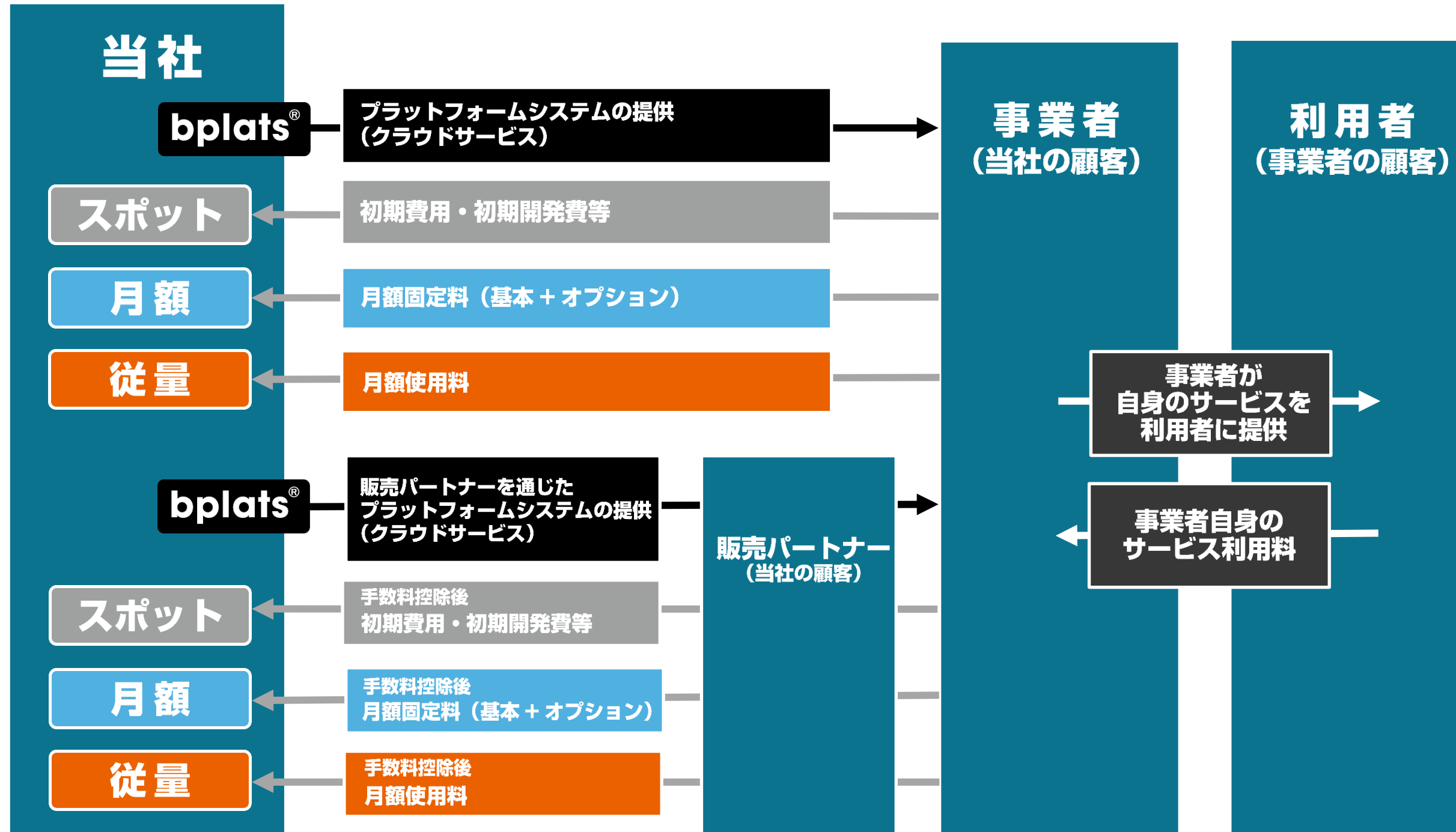
「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

(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「スマートで持続可能な新しい社会」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。



(6)事業系統図



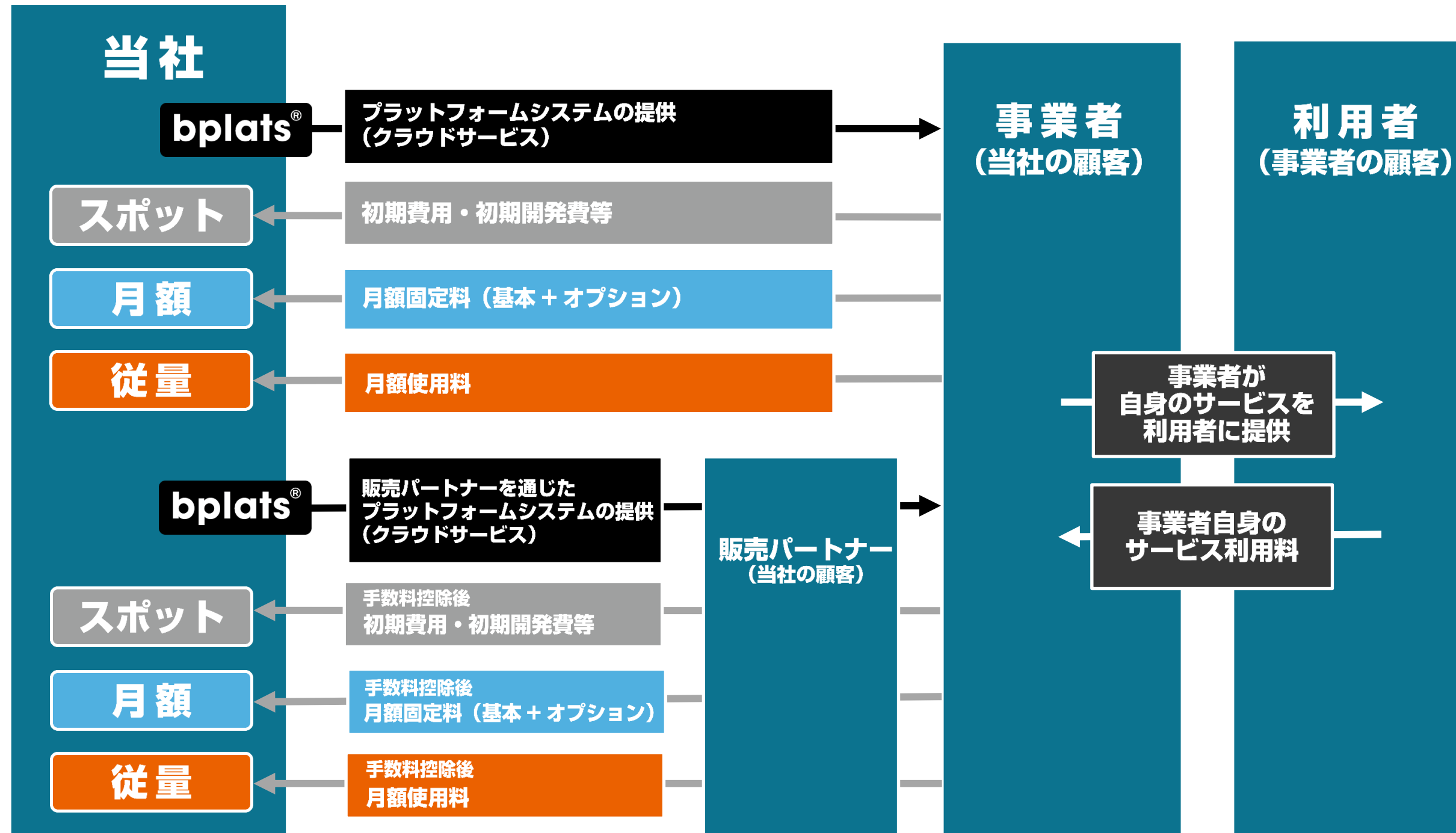
「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者(当社の顧客)に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者提供される場合があります。

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。2024年3月期時点でのストック収入(602百万円)は、売上高(897百万円)の67%を構成しております。

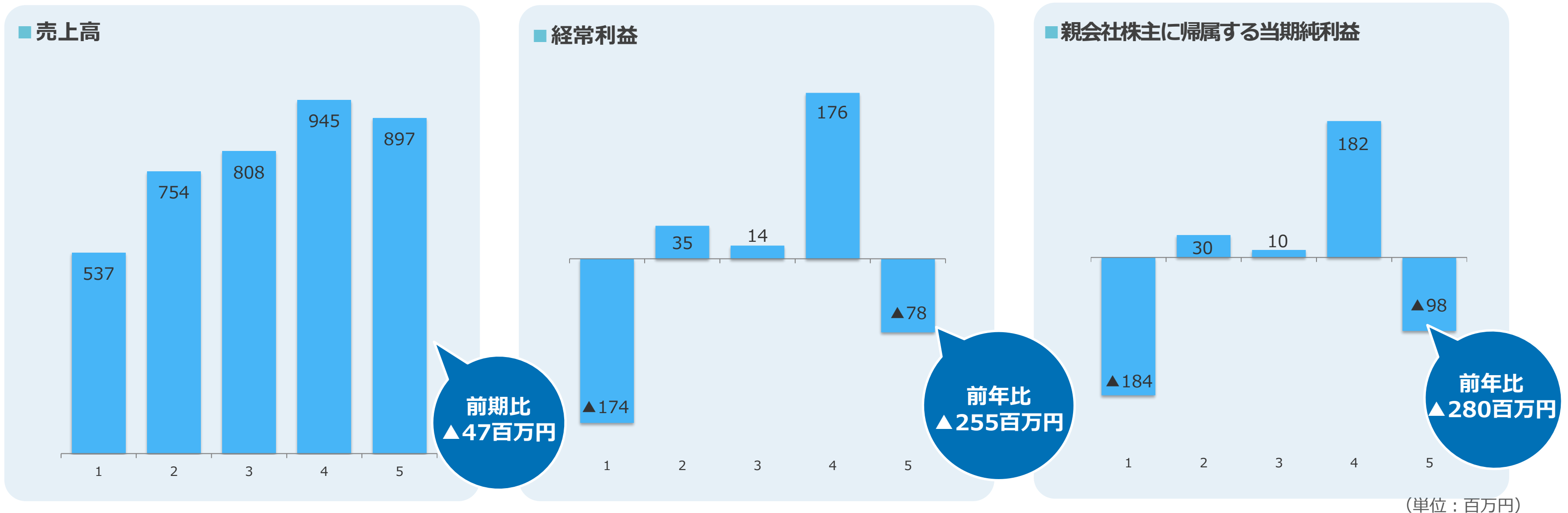


(2) 経営成績の推移

■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



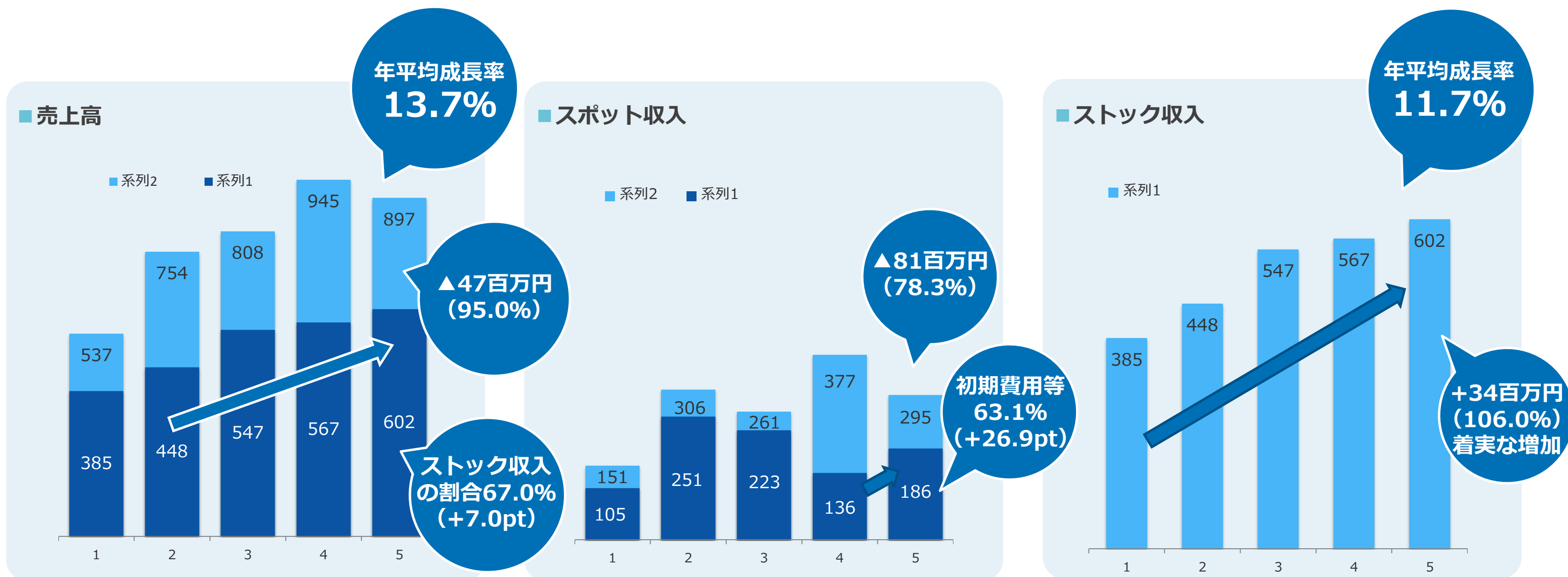
(3) 売上高の推移

■ ストック収入

契約社数の増加が寄与し、前年同期比+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+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、前年同期比▲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)

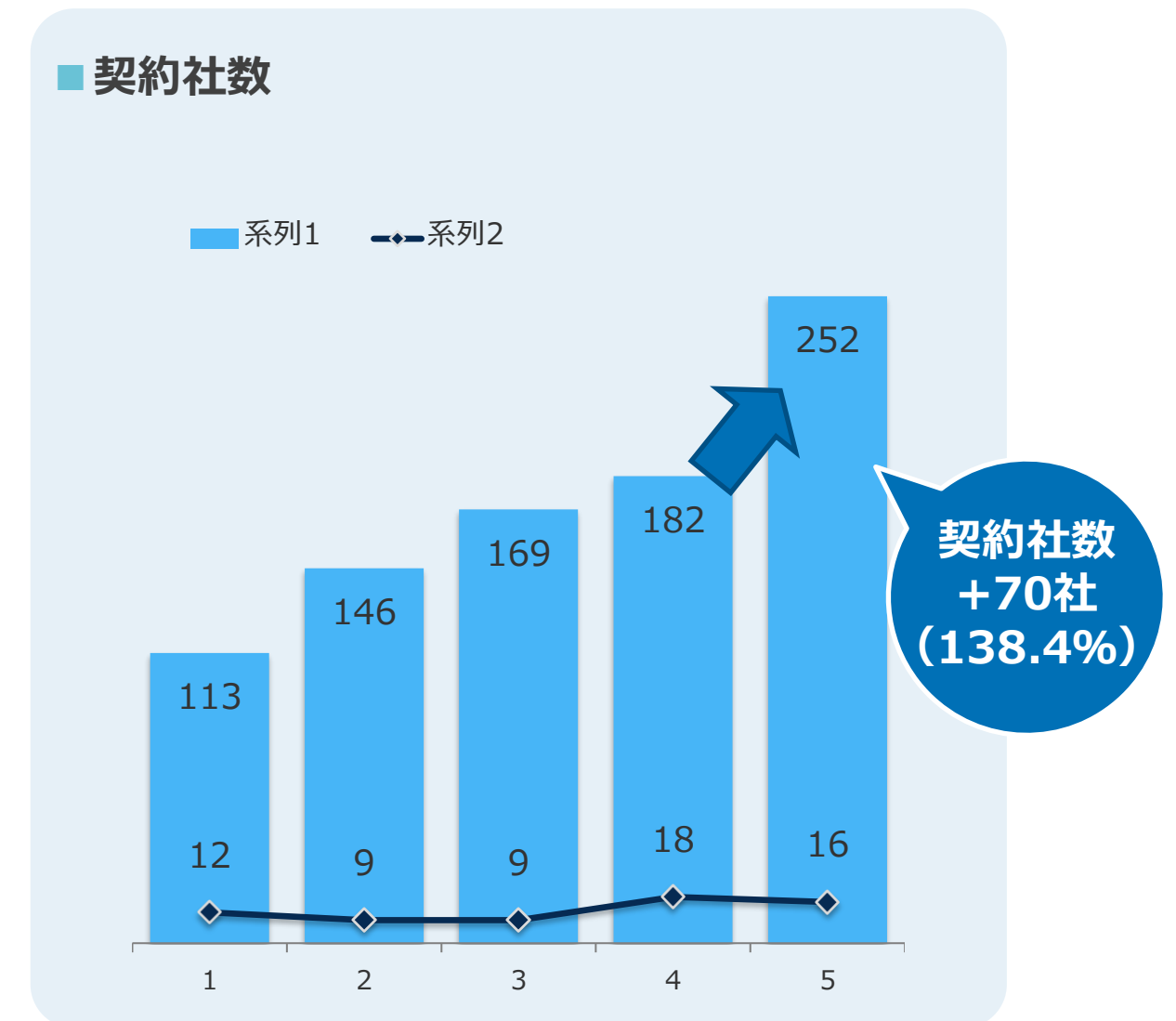
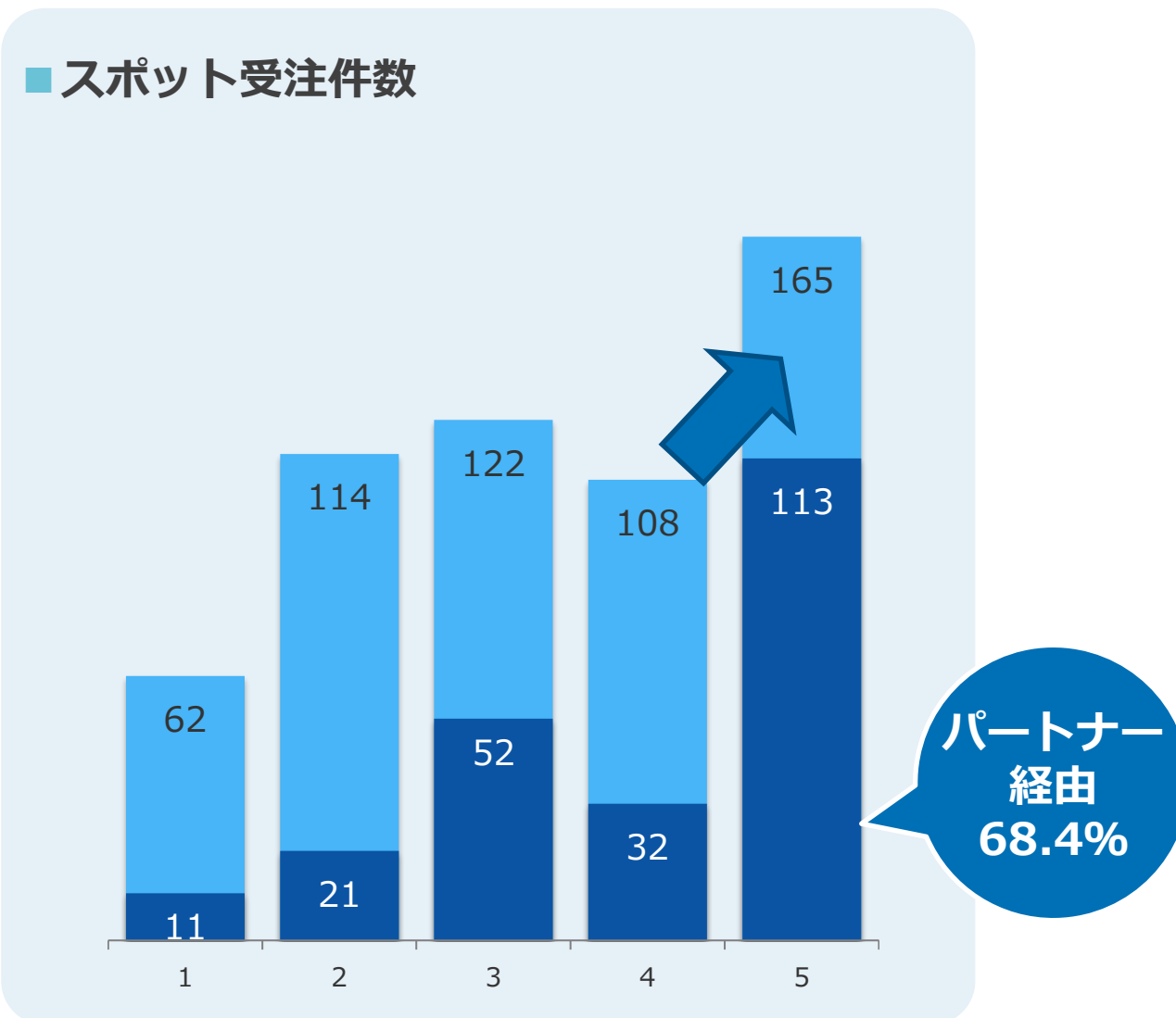
(4)導入状況

■スポット受注件数は、165件(前年同期比+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

■契約社数は前年同期比+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



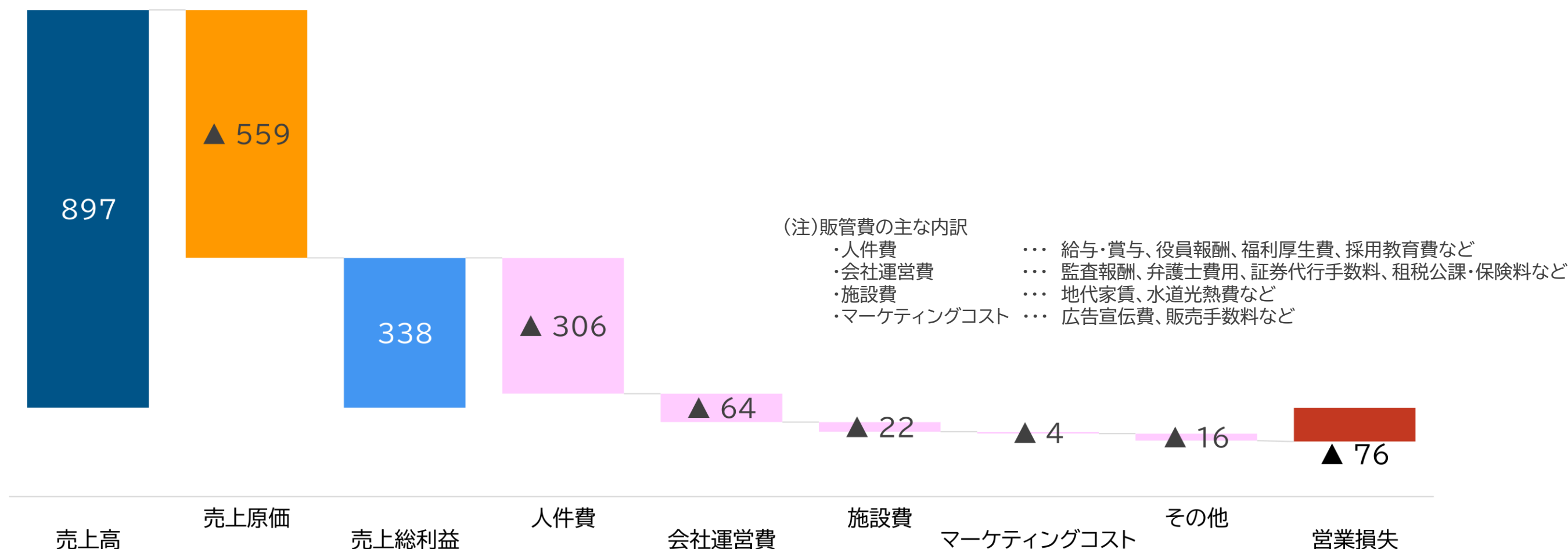
※契約社数は無償版契約社数を含みます。

(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。2024年3月期は売上原価のうち、主力製品バージョンアップによりクラウド通信費が大幅増加、原価率が前期の38.2%から62.3%に上昇し、営業損失を計上
- 製品開発投資は例年概ね同程度(2024年3月期実績326百万円)で推移。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(2024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

(単位:百万円)

<当社グループの費用構造(2024年3月期実績)>

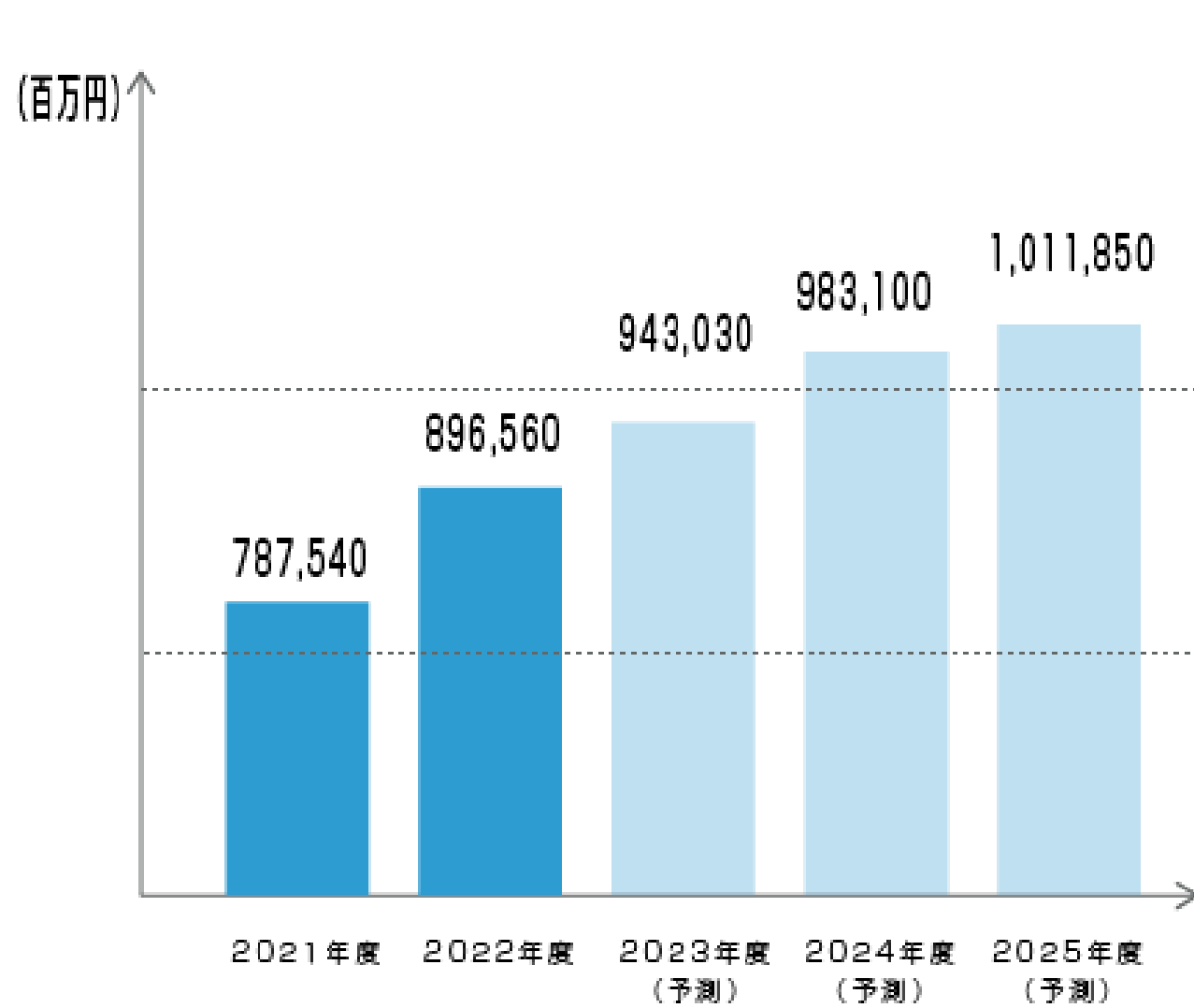


Ⅱ. 市場環境

Ⅱ. 市場環境

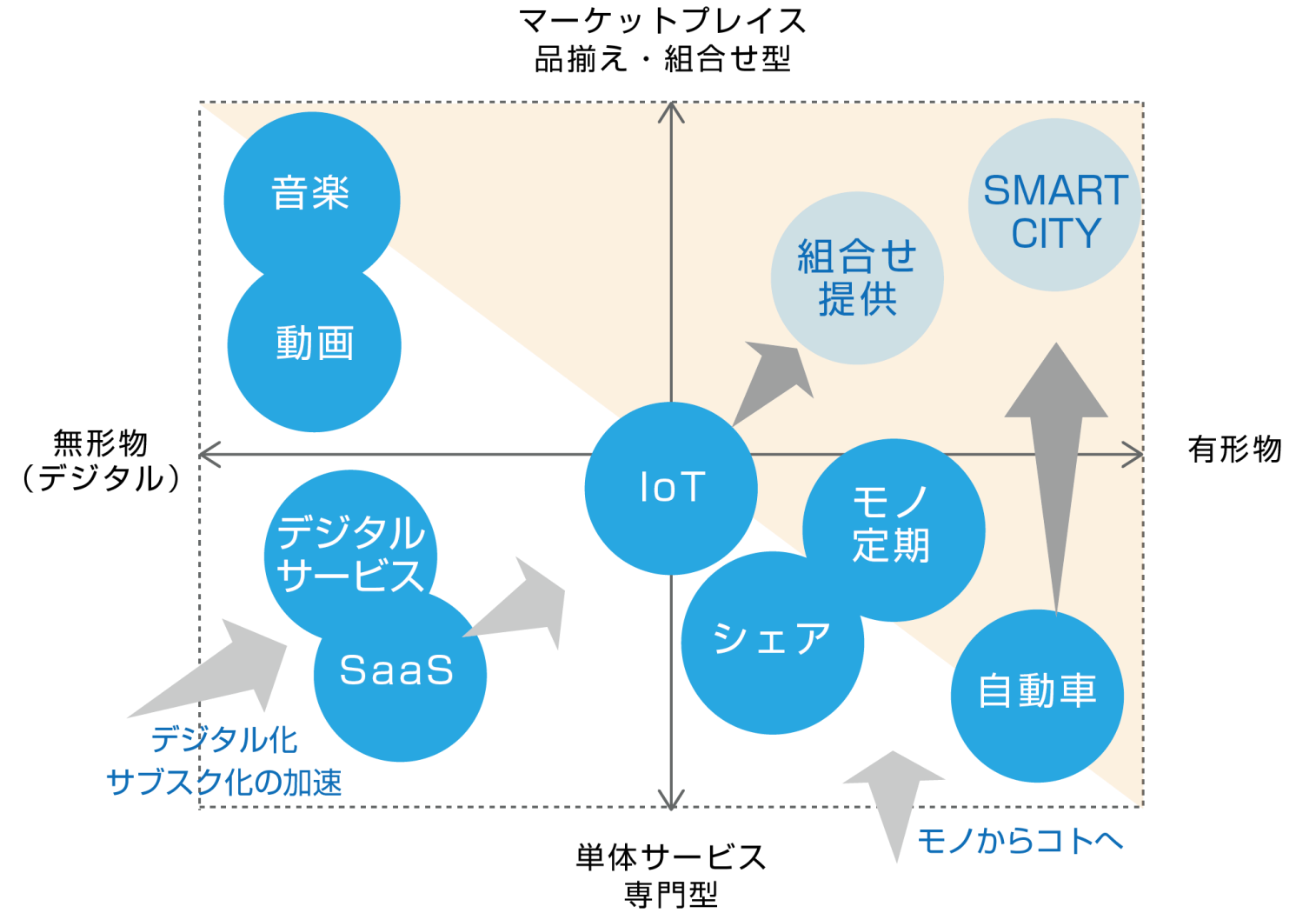
1. 市場規模

(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
※2023年度は見込値、2024年度以降は予測値

2023年度見込 前年度比5.2%増
9,430億3,000万円



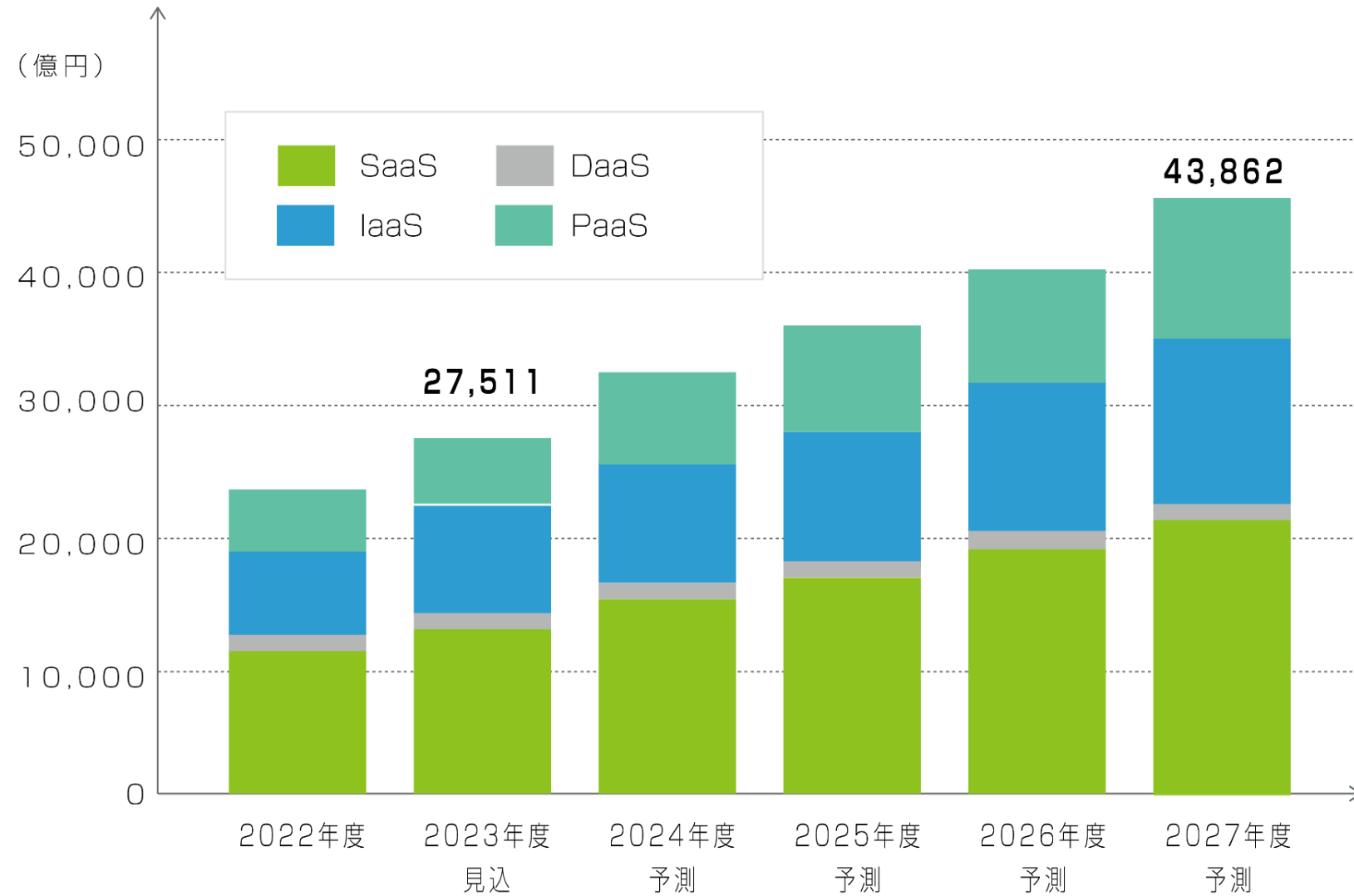
サブスク市場はB2Cが先行し、モノからコトへ、シェアリングなどが継続して加速する。

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: クラウドサービスが市場をけん引

国内パブリッククラウド市場(種類別)



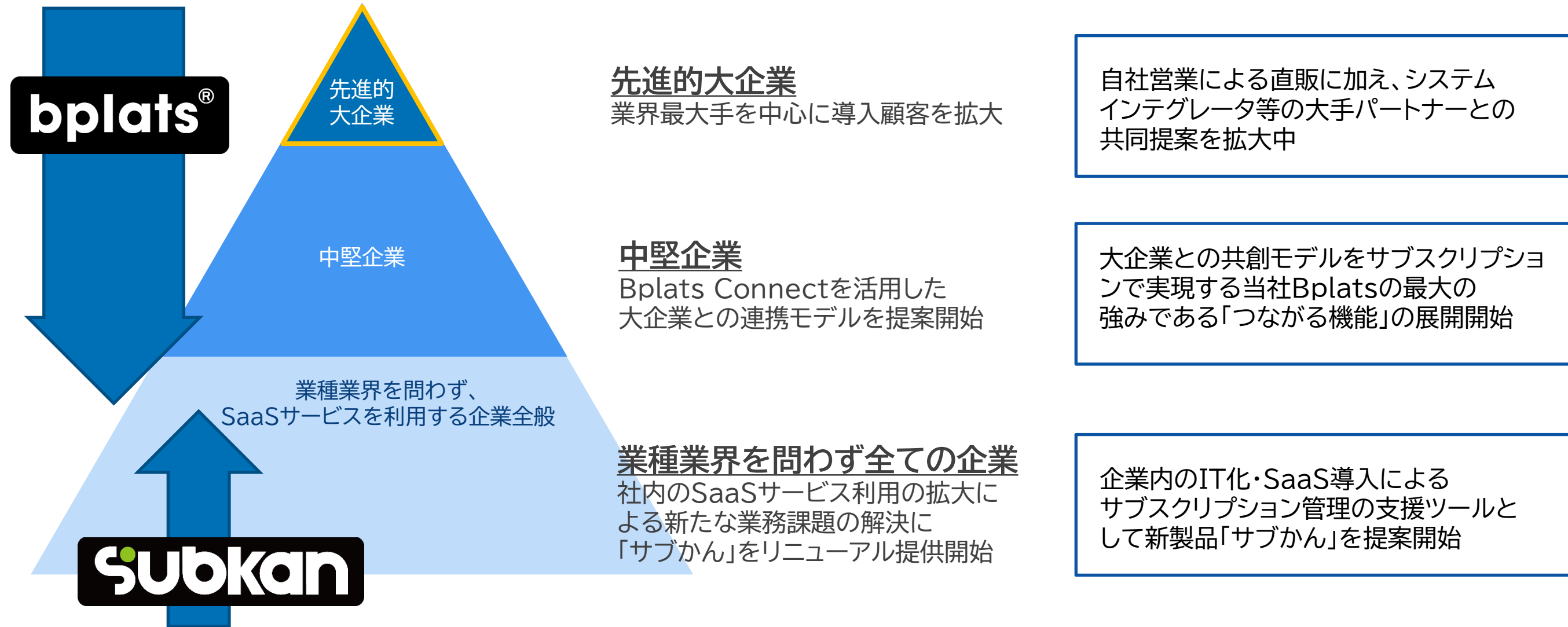
法人市場向けサブスクリプション型ビジネスは、「クラウドサービス」と「通信サービス」の拡大が牽引している。

クラウドサービスの中でも、「SaaSサービス」市場は、汎用型と業種特化型に分類されるも、共に、サブスクリプションモデルとして、低コストで早期に利用が可能となるため、パッケージ型のSaaSサービスの活用が急速にすすんでいる。また、2023年度は法改正や、人手不足に対するデジタル化などもあり、市場拡大が進んでいる。

2027年度予測(2022年度比)
4兆3,862億円(85.6%増)

株式会社富士キメラ総研
「2024 クラウドコンピューティングの現状と将来展望 市場編」プレスリリースより

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

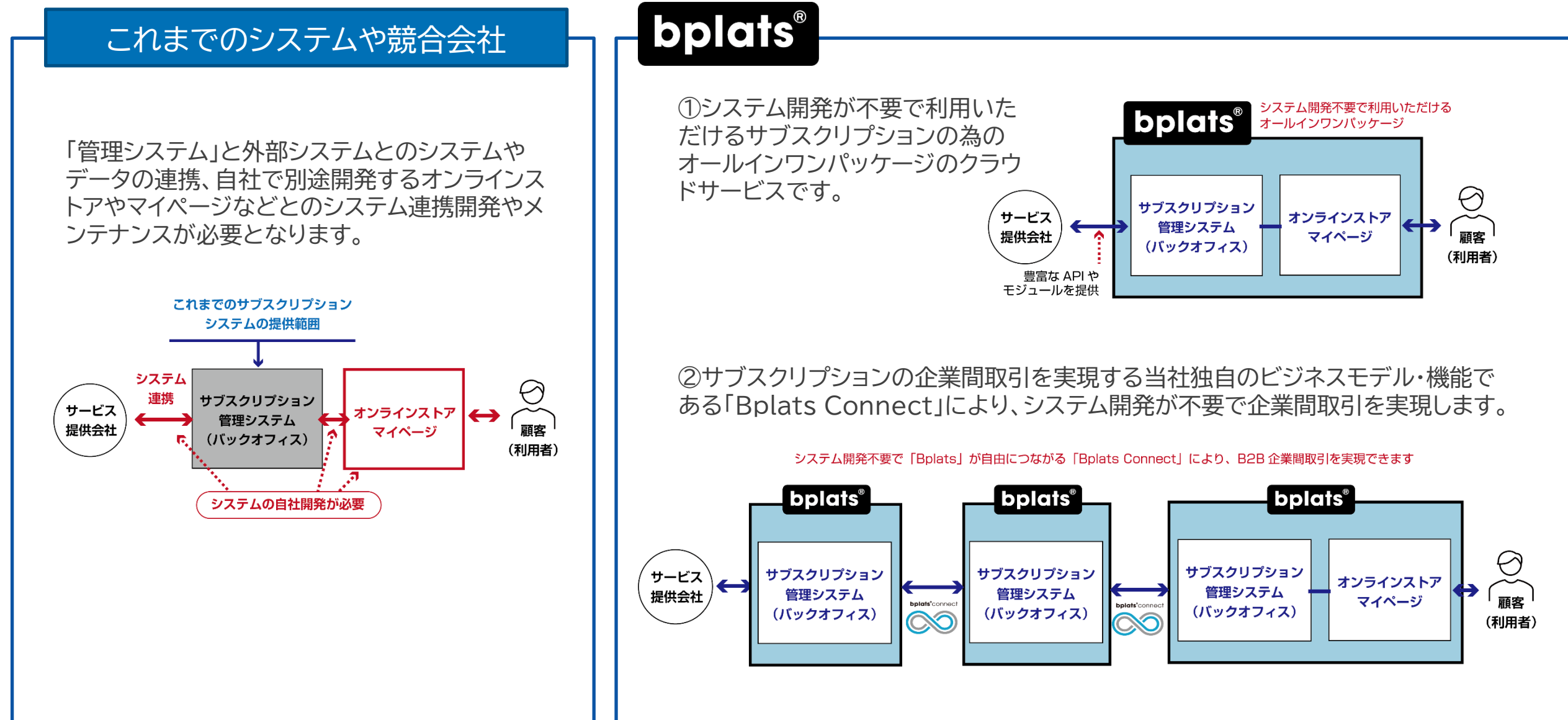
2. 競合環境

(1)競合比較:「Bplats®」と「Bplats®以外」

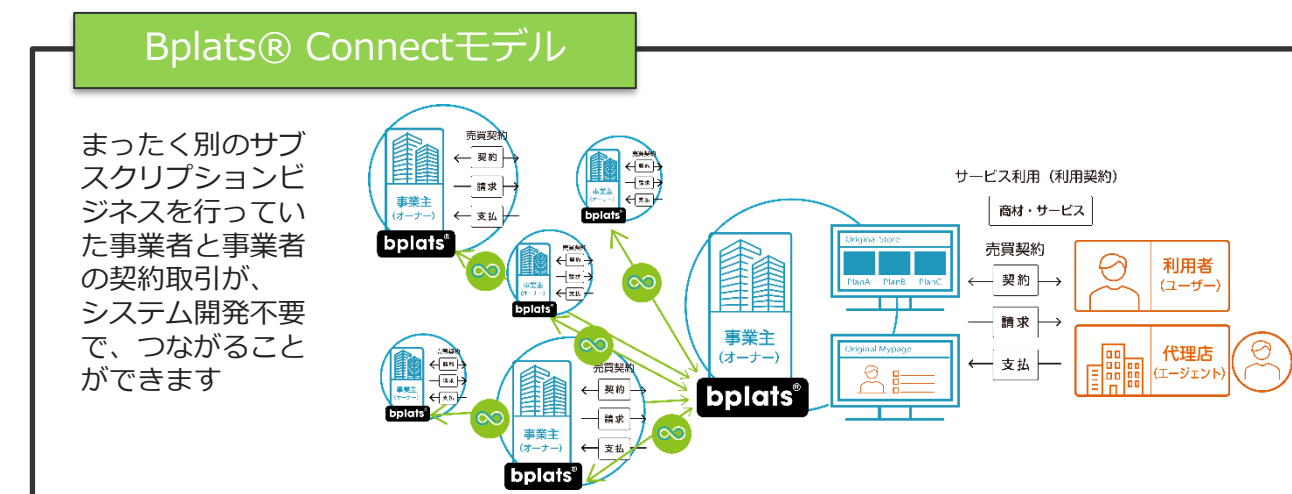
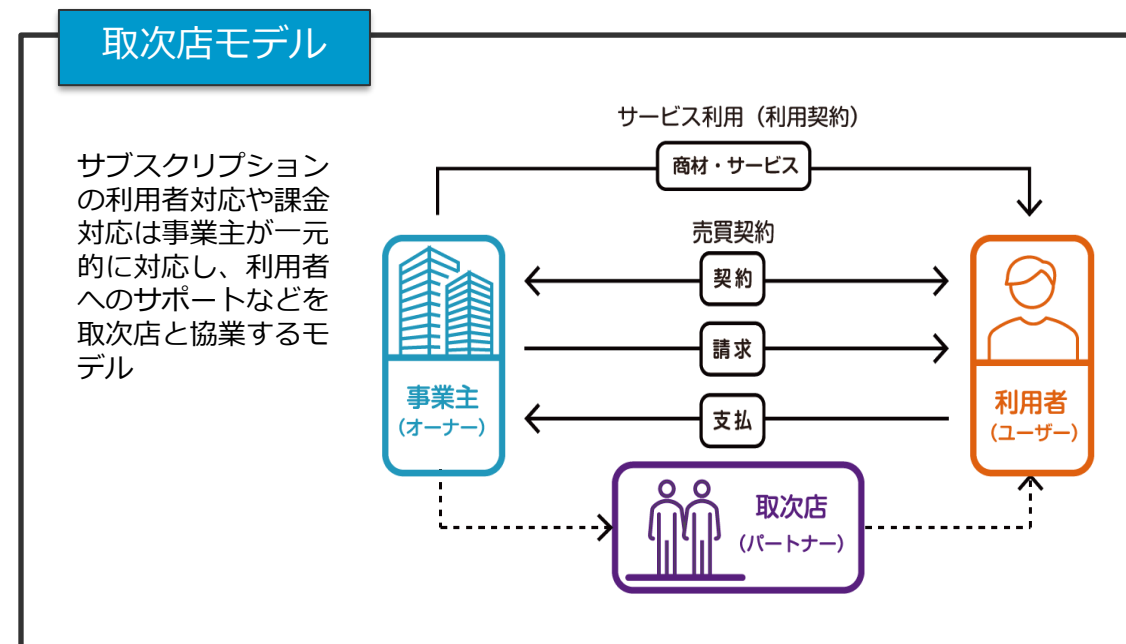
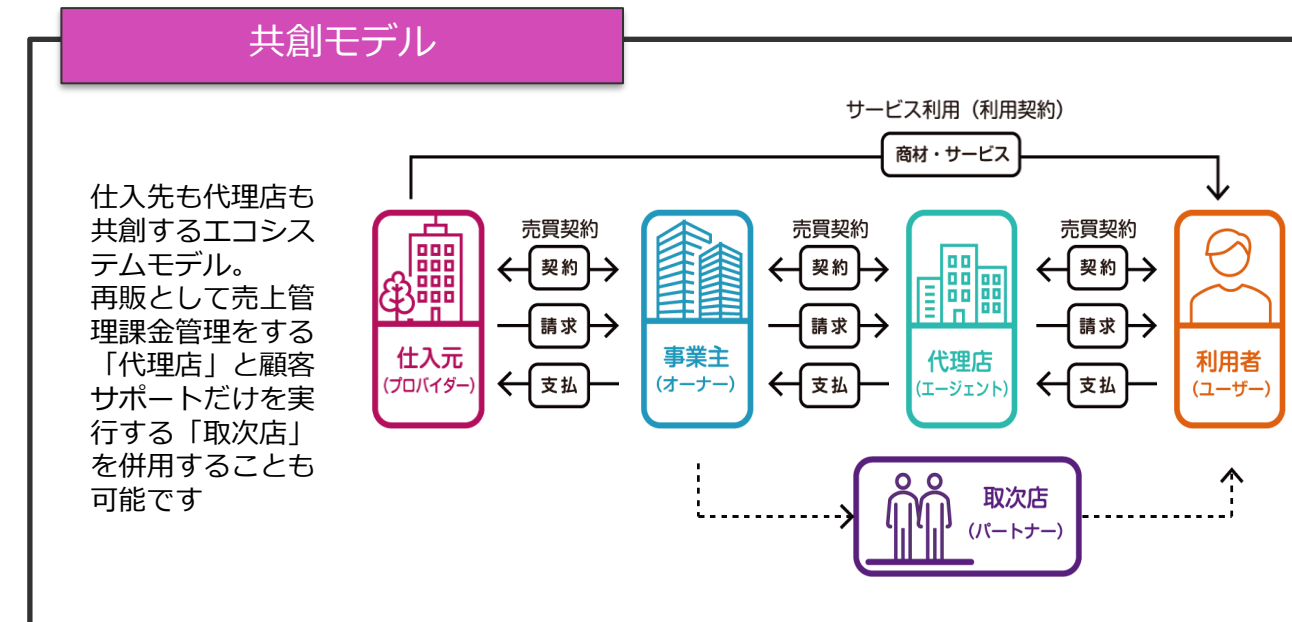
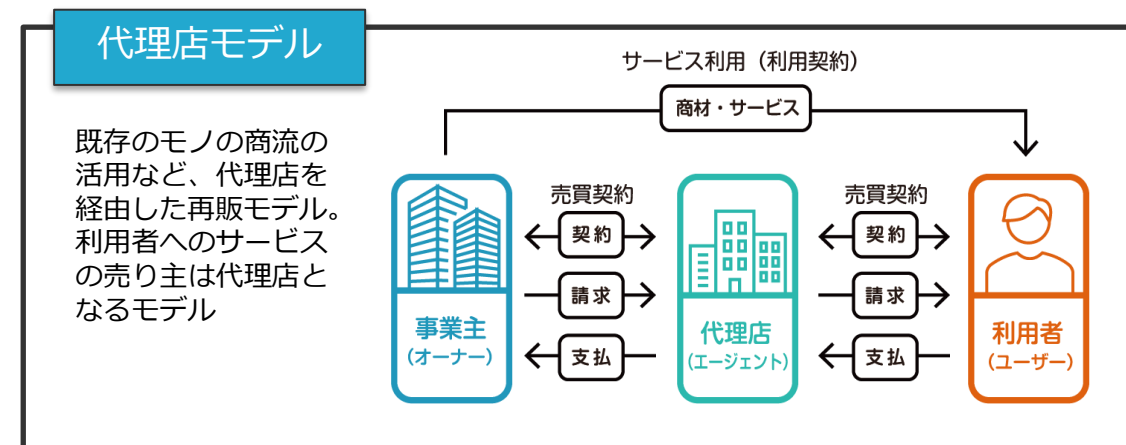
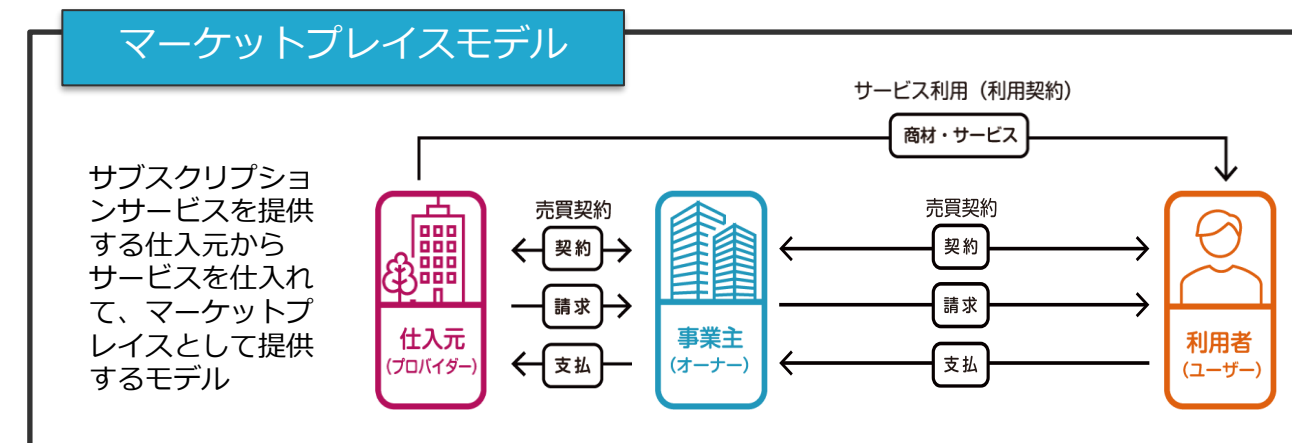
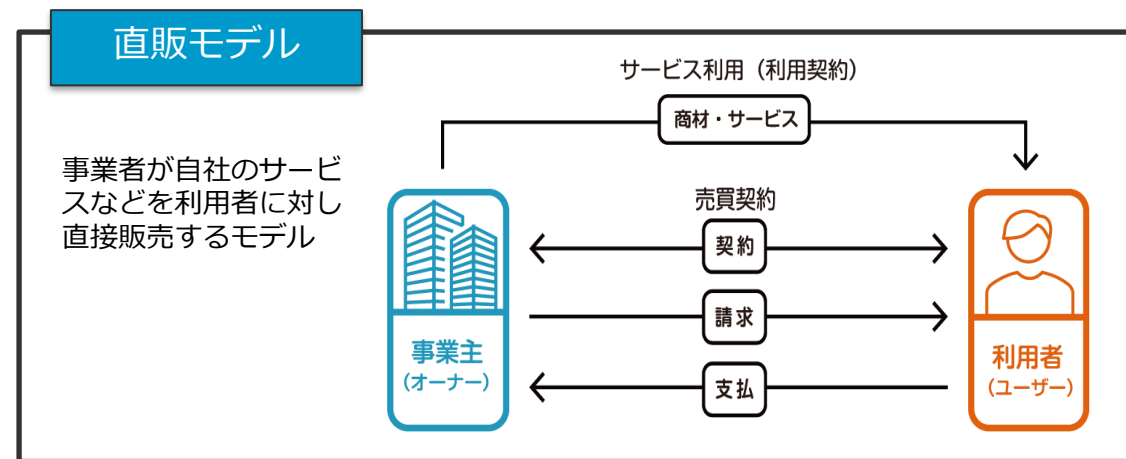
競合他社が、「サブスクリプションシステム」を管理システムとして提供していることと比較し、当社は「サブスクリプションは顧客との継続的な関係を担保すること」と考え、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を産み出すためのプラットフォームシステムを提供しています。

「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。



(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)



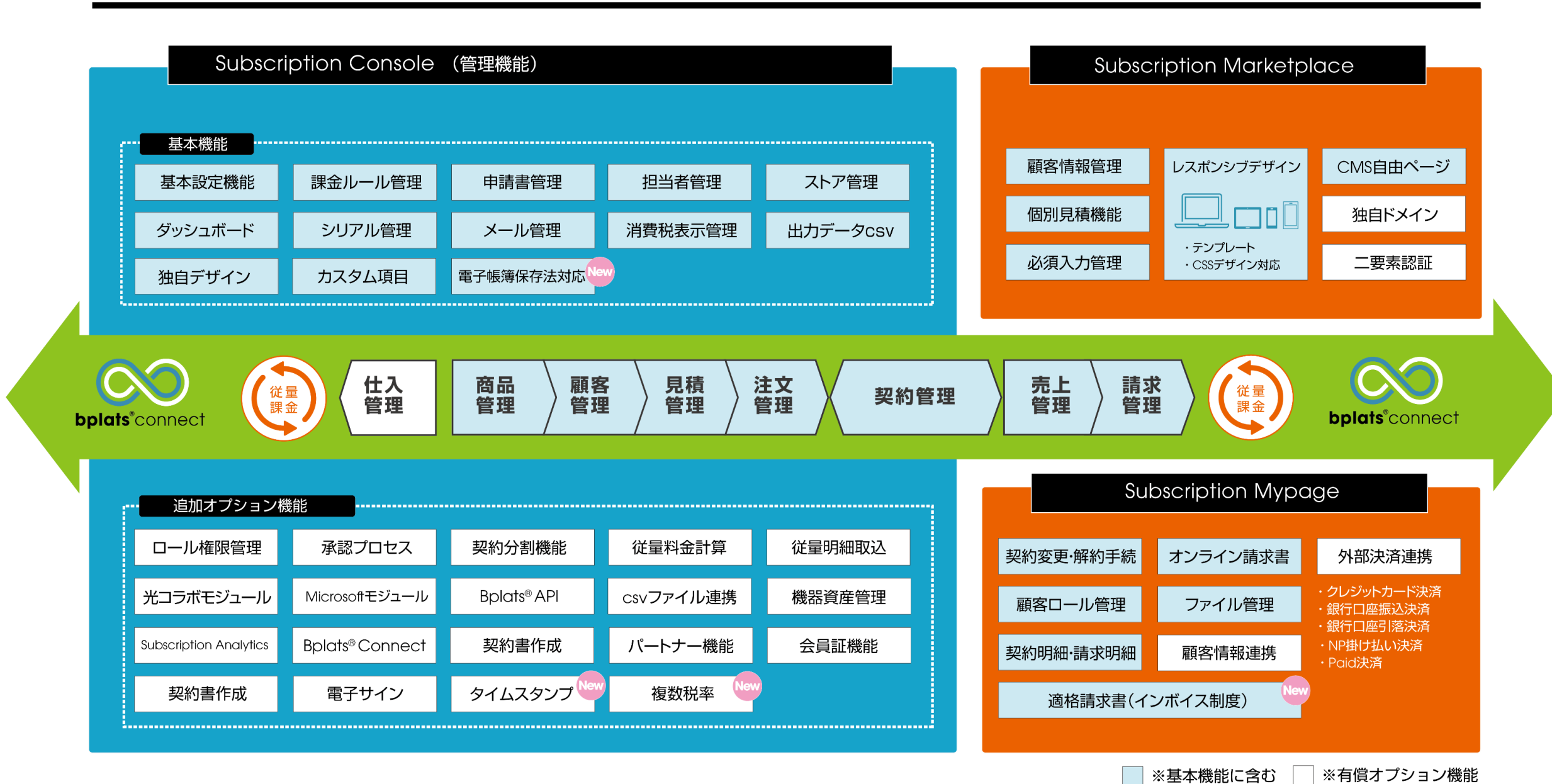
Ⅲ. 競争力の源泉

Ⅲ. 競争力の源泉

1. 競争優位性

(1)システム概要 機能一覧

bplats® platform edition V3



「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。



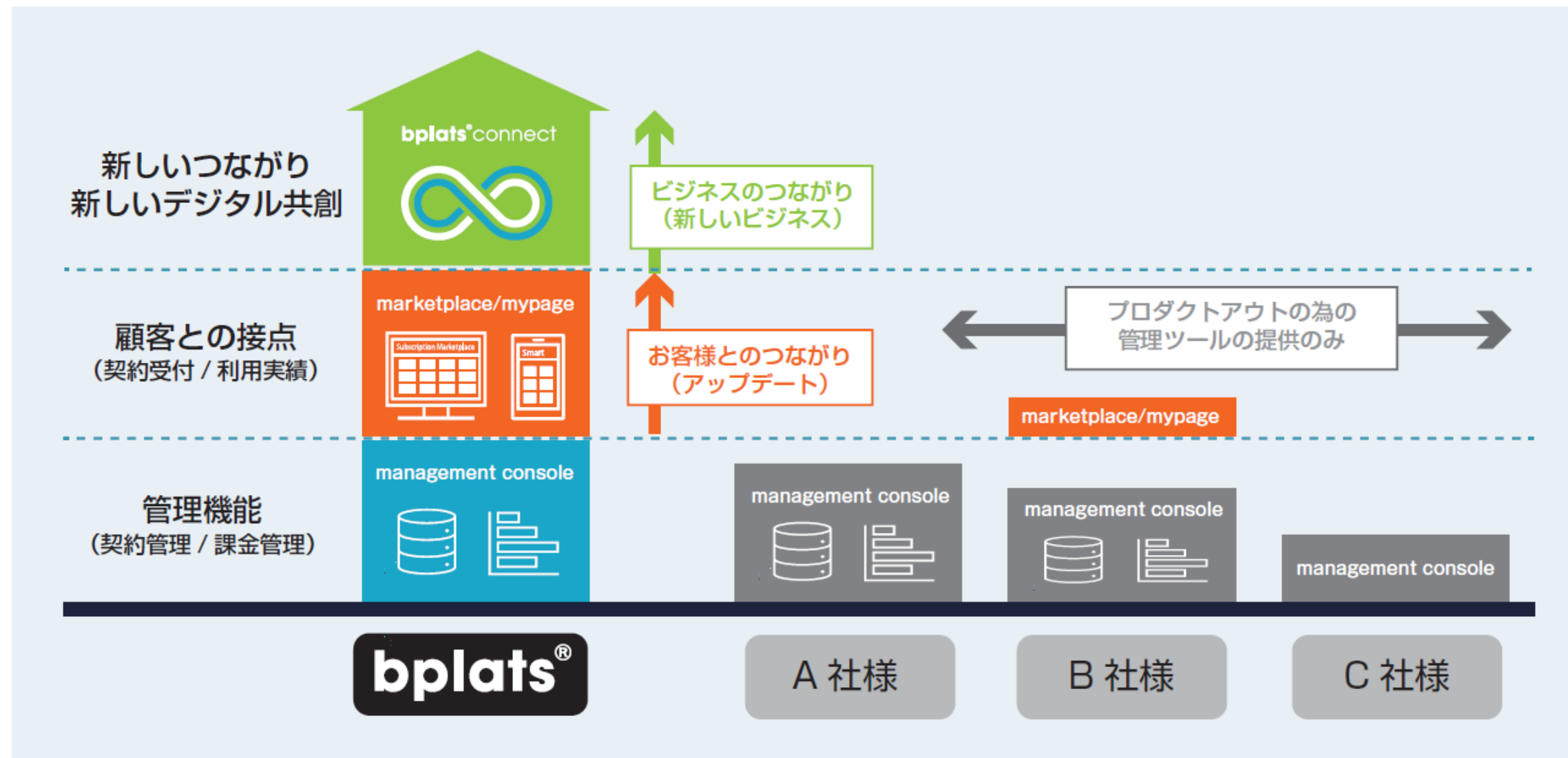
電子取引ソフト法的要件認証

「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。安心して導入することができます。

サブスクリプションの本質を理解するとき、求められるシステムは、単なる「管理システム」ではなく、「つながる(仕入・従量商材もつながる)」、「つながる(利用者・契約がつながる)」、「つながる(取引先・エコシステムがつながる)」、第3世代対応のプラットフォームシステムといえます。

(2)システム概要 強み、及び、機能イメージ

他社製品とのコンセプトの違い



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」(右記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」(右記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」(右記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。

1 Subscription Console

事業者にとって必要な機能や業務プロセスのノウハウ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

2 Subscription Marketplace/Store

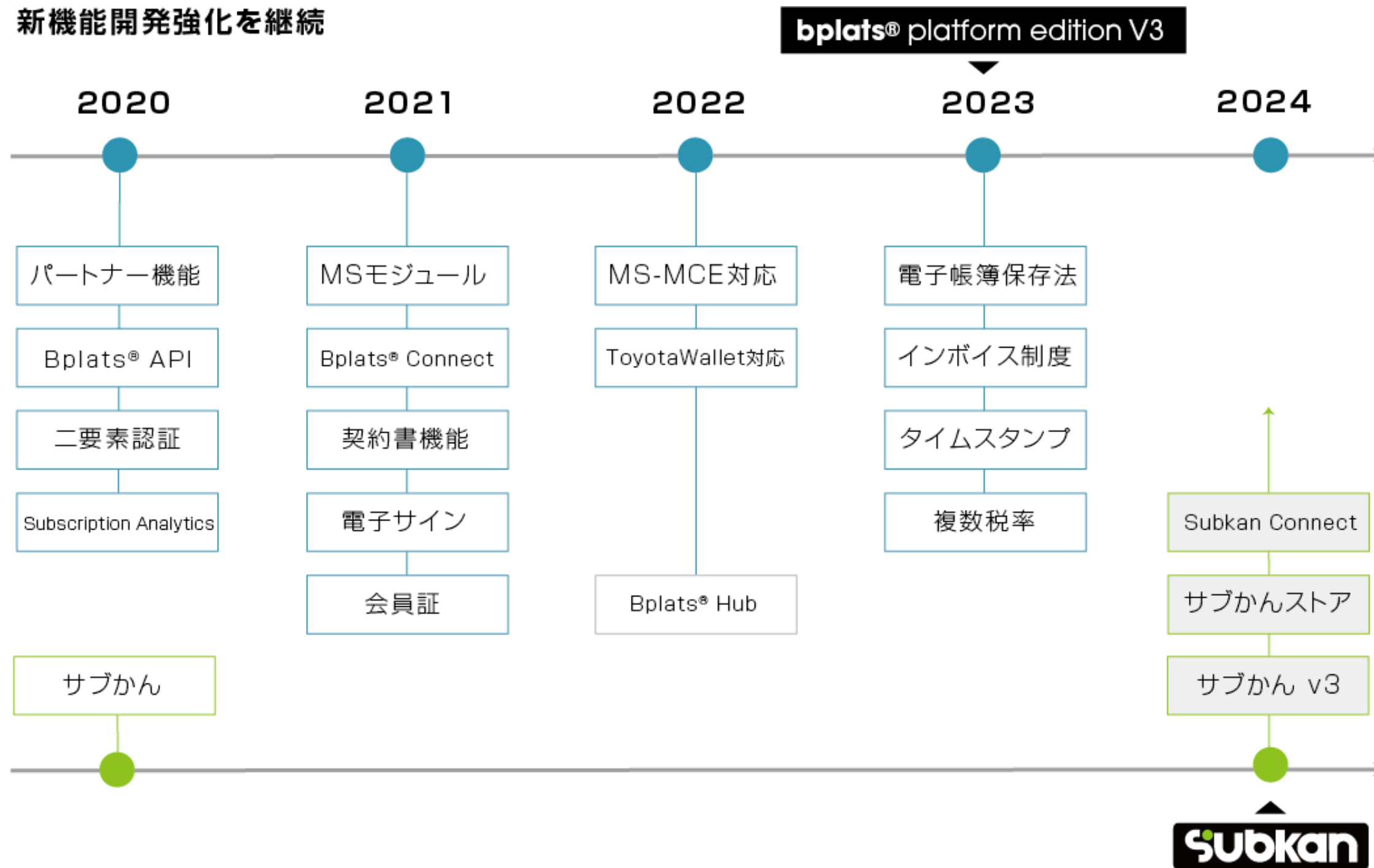
顧客との申込/変更/解約の業務プロセスを専門ストアやマーケットプレイスを通して効率化を図り、ビジネスを拡大

3 Subscription Mypage

顧客にサブスクリプション契約の内容や請求履歴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、顧客とのつながりを実現

(3) 継続的な新機能追加・機能強化による収益拡大

新機能開発強化を継続

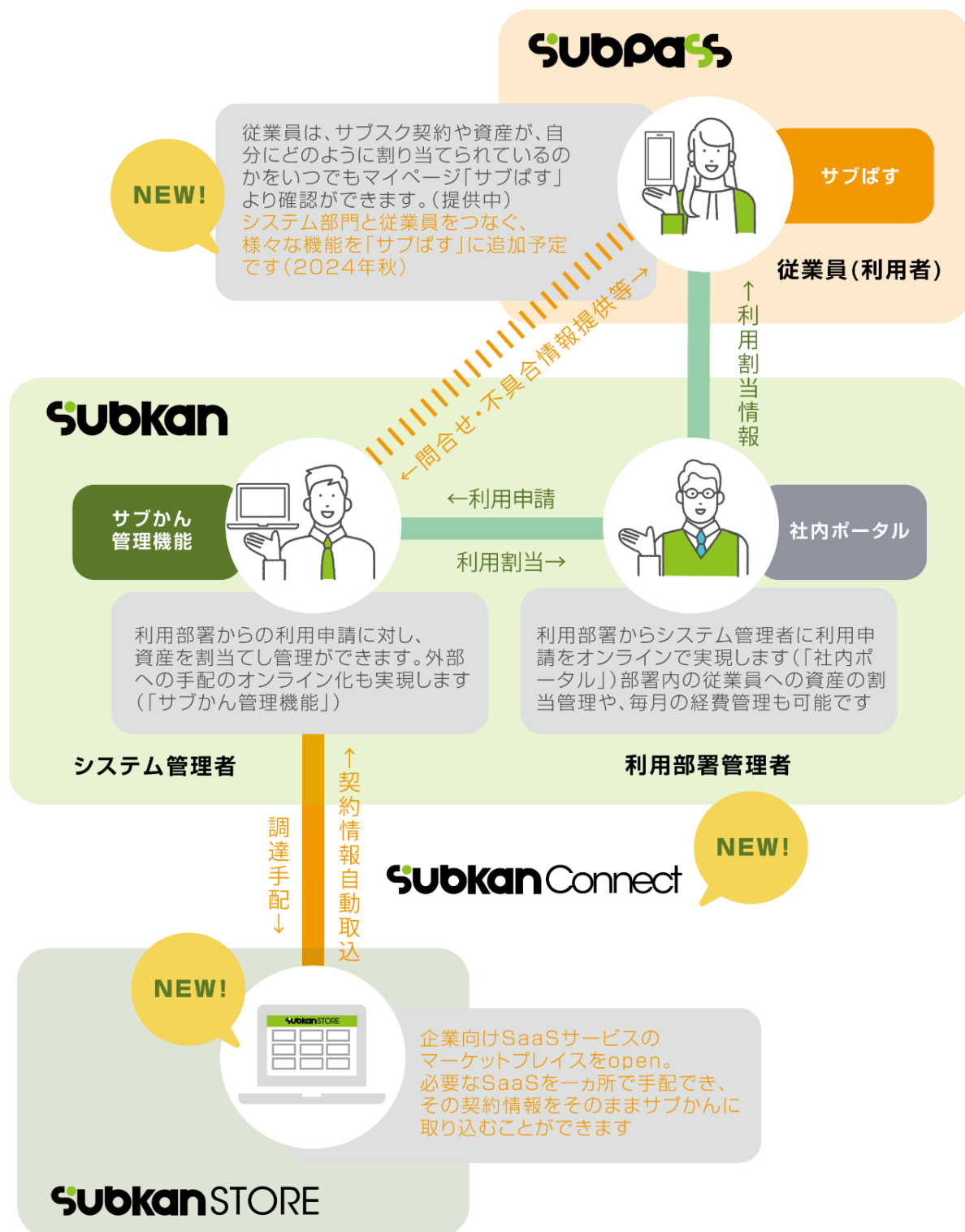


多様な顧客ニーズにお応えするため、自社サブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」等、事業者による新しいデジタル事業を創出する当社独自の仕組みの企画・開発・提供をしています。

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まいりました。事業者は必要な機能をオプション機能として申し込むことができ、当社はこれらにより収益を拡大してまいります。

2024年より、国内SaaSサービス市場の拡大に伴い、新たに期待される新市場向け商材として「サブかん」の大幅な機能強化を実施し、新たに提供を開始しています。

(4) SaaSサービス市場の拡大に対応: 「サブかん」の大幅な機能強化



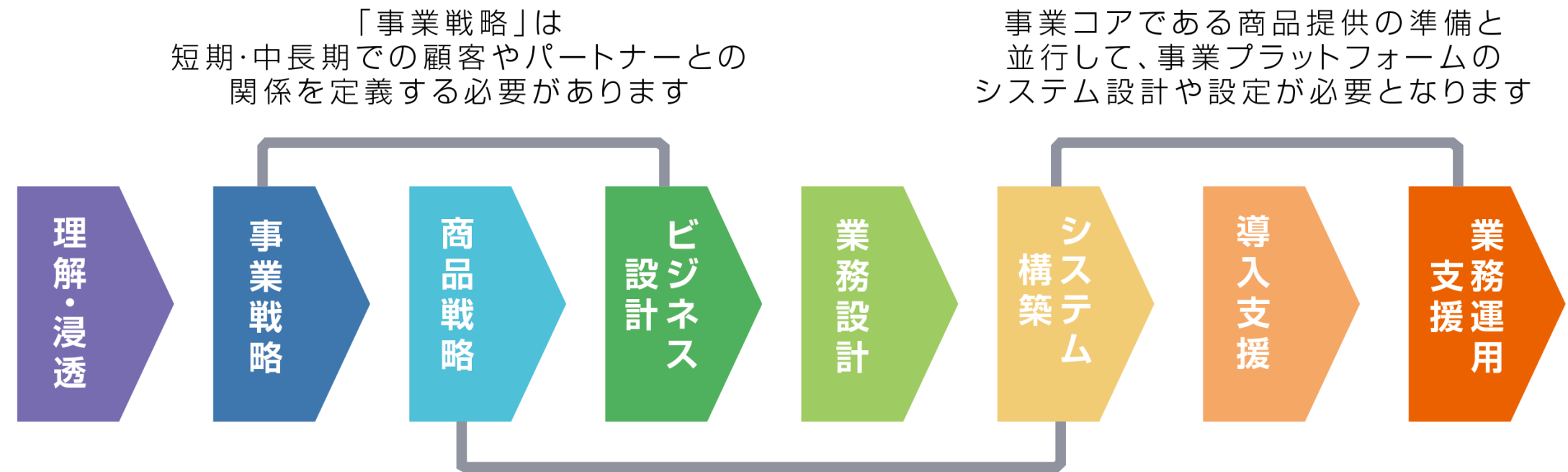
企業向けSaaSサービス市場の拡大に伴い、企業内でのSaaSサービスの社内での利用申請などの業務ワークフロー、システム担当者による煩雑な社外調達手配業務のオンライン化、企業内で多様化する働き方や職種に合わせて従業員に割り当てるSaaSサービスを一元管理するクラウドサービス「サブかん®」の大幅な機能強化を実施しました。

「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/>

(5)サブスクリプションのプロフェッショナル集団として



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

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。

(6) 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が、うち2件(特願2018-199453・特願2018-199454)が特許査定となり、2023年1月に登録されました。
- 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。
- 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®」の大幅な機能強化に伴い、2024年3月には、「サブかん®」に関する新たな特許を出願。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	経過情報
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	特許査定取得 特許7205158
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	特許査定取得 特許7205159
特願2021-079209 (特開2022-172879)	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	出願中
特願2021-079210 (特開2022-172880)	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	出願中
特願2024-55044	サブスクリプション商品管理システム、サブスクリプション商品管理方法、及びコンピュータプログラム	出願中

(2024年5月14日時点)

Subscription Research Institute

株式会社サブスクリプション総合研究所

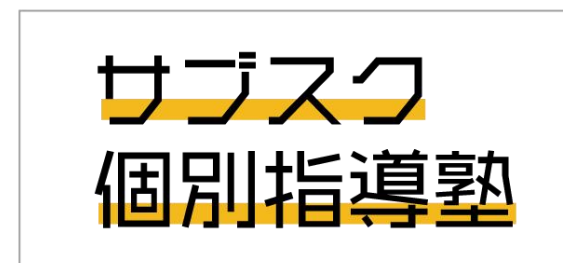
サブスクリプションビジネスは、各産業において多くの可能性を秘めている一方、未だ勃興期といえるステージにあり、その社会的意義や経済効果、産業界での影響などについて、研究や調査が十分に及んでいない状況にあります。こういった背景のなか、サブスクリプション総合研究所は、サブスクリプションビジネスについて中立的な立場で多面的に研究・著作・啓蒙活動をすすめております。

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（2024年3月31日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

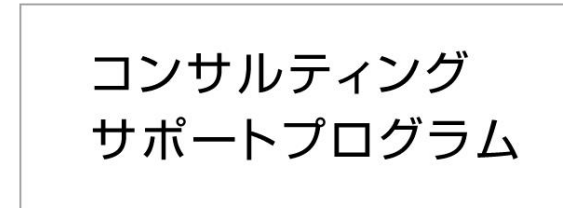
出版・啓蒙



コンサルティング



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



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



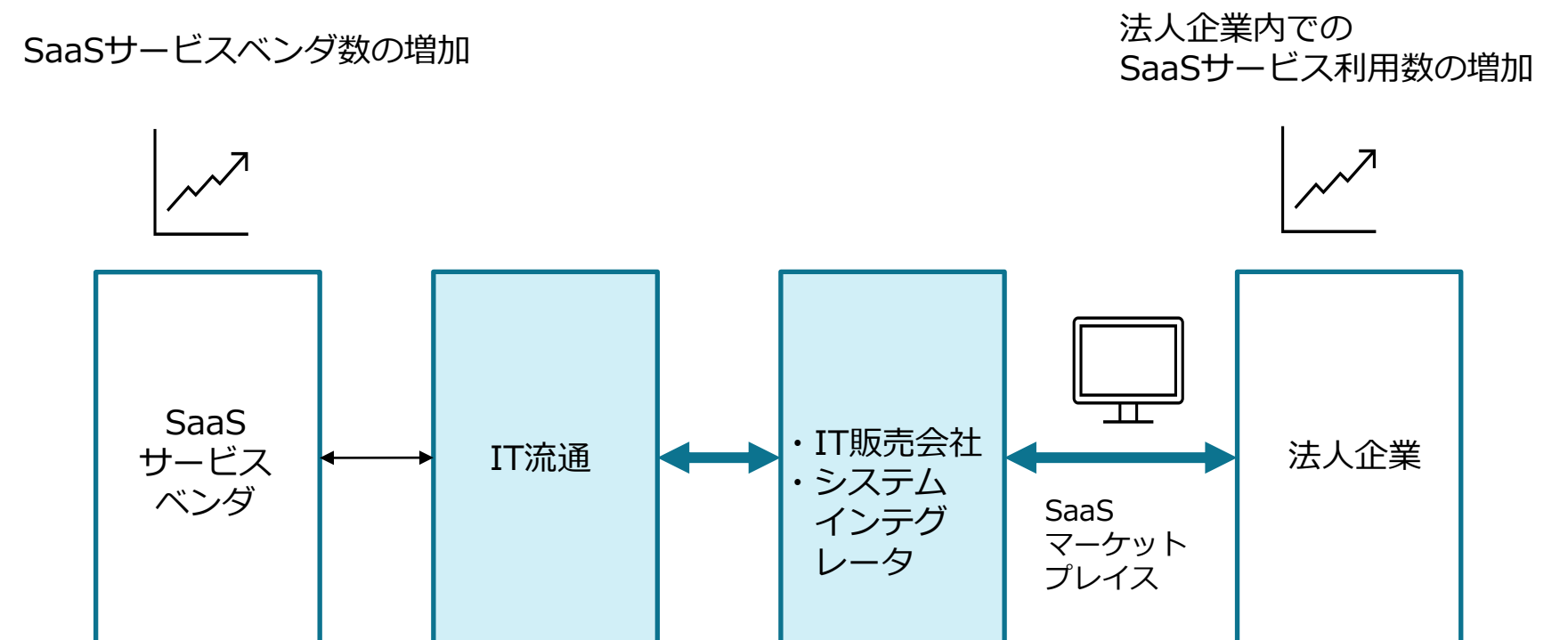
サブスクリプション管理システムの準備における課題を解決し、サブスクリプション事業をスムーズに開始できるようご支援いたします。サブスクリプションを熟知した専門のスタッフが、サブスクリプション事業について適切な提案・整理・調整等を行い、プロジェクト管理からシステムテストまでを一気通貫でサポートいたします。お客様の課題にあわせて、「スタートバック設計支援」「スタートバック構築支援」「スタートバックデザイン支援」の3つのプランをご用意しており、「スタートバック設計支援」と「スタートバックデザイン支援」のご利用など、複数のプランをご利用いただくこともできます。

(8)ITplace株式会社



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。

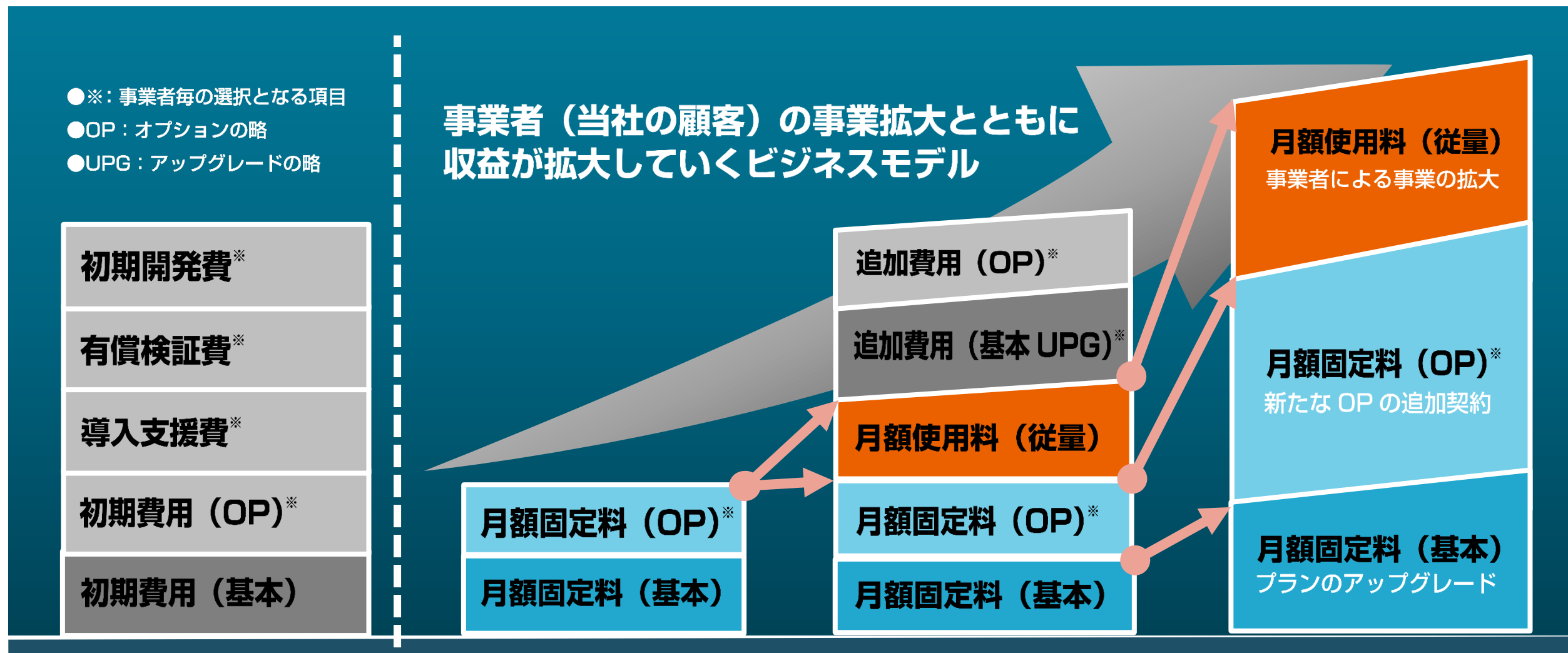
会社名	ITplace株式会社		
株主	SB C&S株式会社	90%	
	ビープラッツ株式会社	10%	
本社所在地	東京都港区海岸1-7-1 東京ポートシティ竹芝オフィスタワー		
事業内容	クラウドサービスによるサブスクリプションビジネスに対応するプラットフォームの提供およびそれに伴う導入・運用・サポートサービスの提供		
URL	https://www.itplace.jp/		



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。

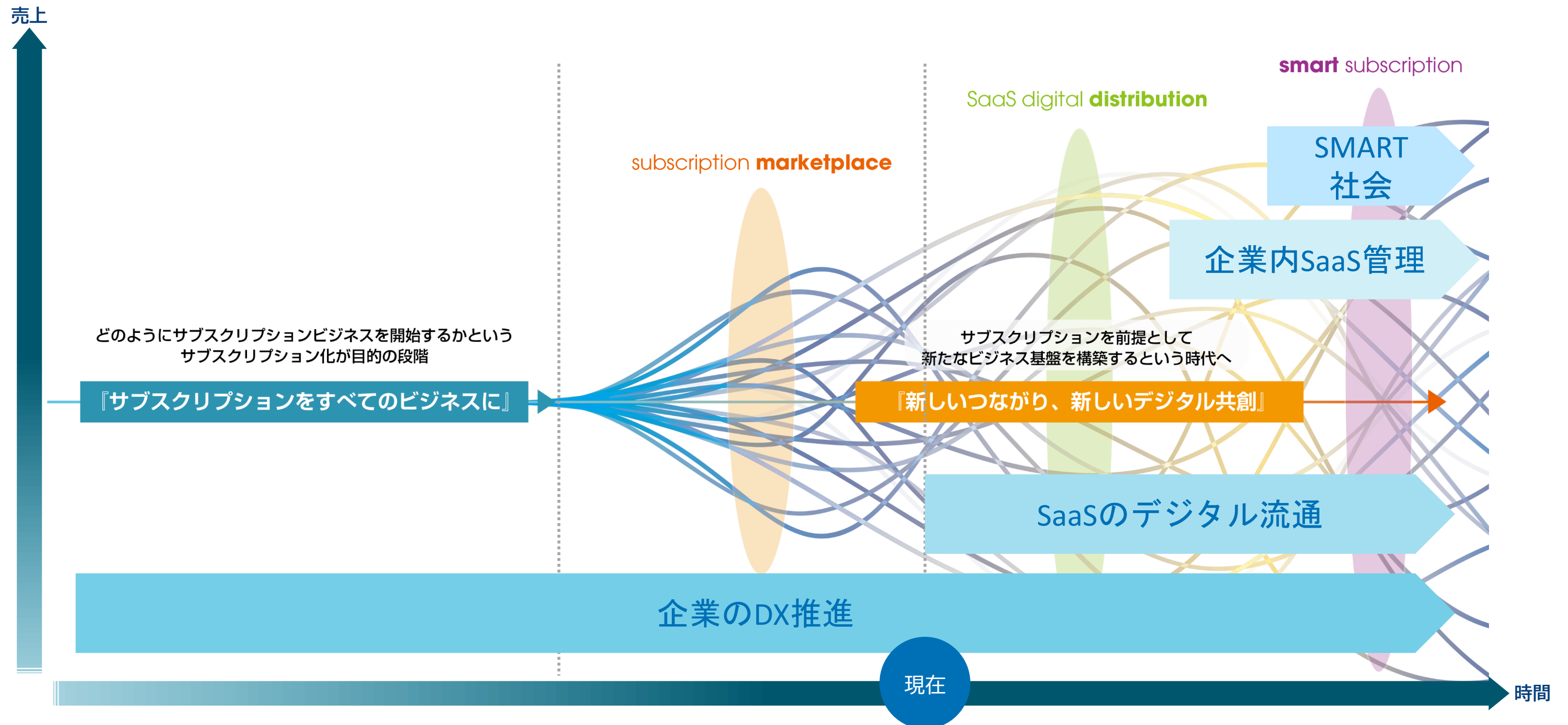
事業モデルの拡大

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。

成長戦略

事業拡大のイメージ

サブスクリプション市場を取り巻く追い風や成長ポテンシャルを背景に、営業戦略を強化し新規導入顧客の増加を図るとともに、当社が保有する経営資源を活用することにより新たな機能を追加し、継続的な成長を図ってまいります。



1 「Bplats® Platform Edition v3」の提供開始 社会基盤としての機能群の重点開発

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。「Bplats® Platform Edition v3」では、国内随一のサブスクリプション・インフラとして、昨今急速に変化・変容する社会の基盤となる責務に応えるべく、以下の機能群の開発に重点。

1. “つながる”仕組みである「Bplats Connect(ビープラッツ コネクト)」

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」に係る機能群を大幅に強化。

2. わが国における各種法令への対応

2022年6月施行の特定商取引法の改正への適合など、利便性を損なうことなく、安心感をもってご利用いただけるよう、各種法令に適合した機能群を準備。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)にも、順次適合。

3. 「Bplats」が収容・運用されるクラウド環境の高度化・効率化

「Bplats」の導入がすすみ、社会におけるサブスクリプション・インフラとしての側面が強まり、「Bplats」が収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。

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2024年3月期には通信インフラコストが大幅に増加したものの、通信インフラコスト削減策の策定とその着実な実行により抑制する方針。また、2024年4月以降、スポット収入(初期費用)やストック収入(月額固定)の価格改定を進め収益の拡大を企図。

2 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®」の大幅な機能強化

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ーといったパートナー経由での提供を開始。

加えて、「サブかん®」の大幅な機能強化を実施。「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 v3」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に。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。

「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、「サブかん」の利便性の拡充を継続的に実施。

3 販売パートナーとの連携強化

販売パートナー経由の販売に関して、継続的な販売契約に基づく販売パートナー(2024年3月末現在14社)と連携し、再販等の営業強化を推進。2024年3月期のスポット受注165件のうち販売パートナー経由の受注は113件(68.4%)と前年同期同32件(29.6%)比大幅に増加。

4 SB C&S株式会社との間で業務提携に関する合弁契約を締結、合弁会社ITplace株式会社を組成

2023年2月にSB C&S株式会社との間で業務提携に関する合弁契約を締結し、同社と合弁会社であるITplace株式会社を組成。IT商材のディストリビューターであるSB C&S社とサブスクリプションのプラットフォームを持つ当社が連携することで、サブスクリプション商材と販売するためのプラットフォームを一体でサービス提供することが可能に。また、新しいプラットフォームサービスの提供に加え、導入・運用に必要なサポートサービスを提供。ITplace株式会社を通じた導入社数も継続的に増加しており、全体の導入社数増加(2024年3月期+70社)に大きく貢献。将来的なアップグレード等による収益拡大への基盤を確保。

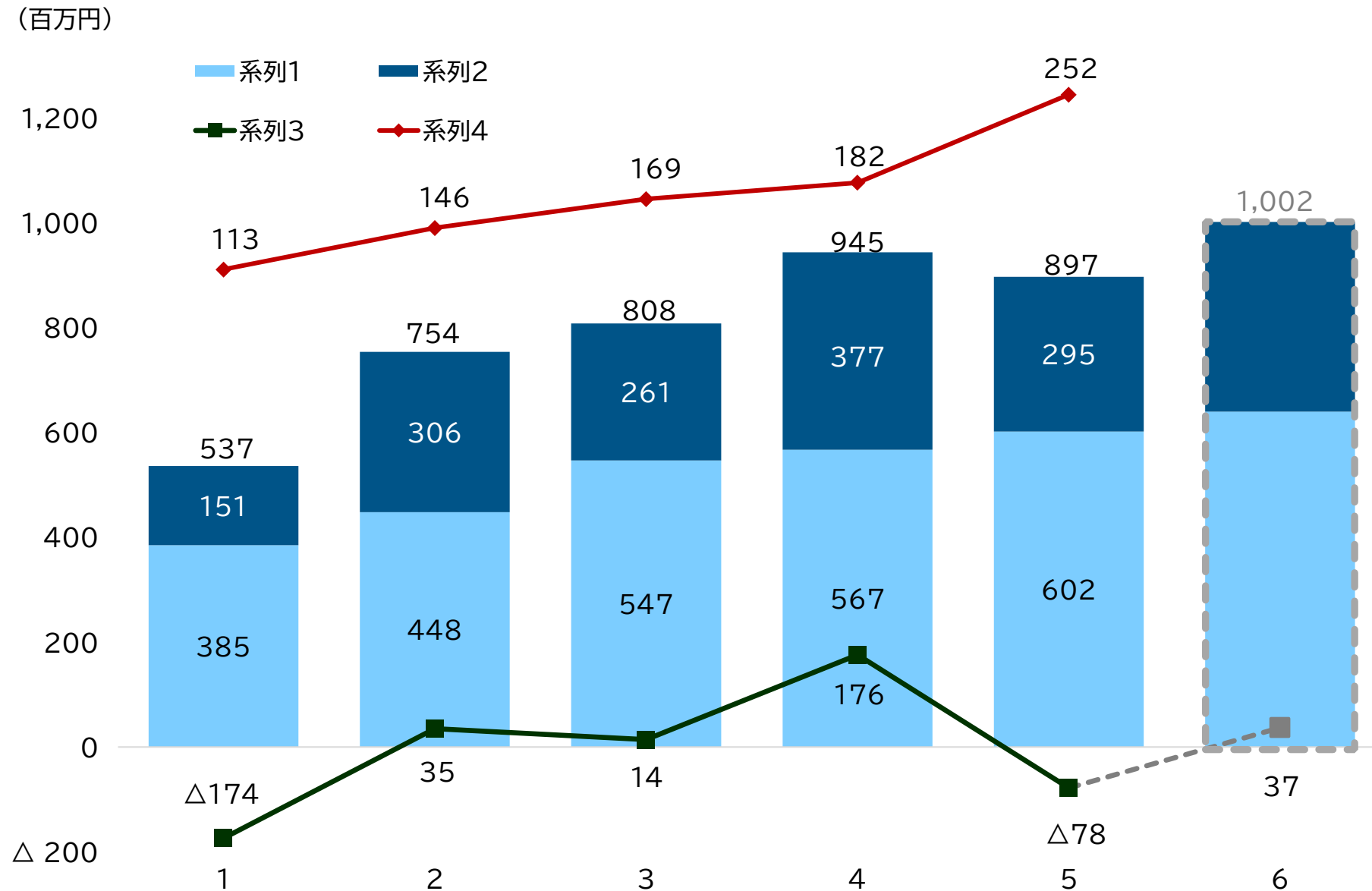
5 特許査定の取得

当社が出願中の特許のうち2件が特許査定取得となり、2023年1月に登録。今後も知的財産面での強化を通じ、主力製品「Bplats® Platform Edition」での活用を含め、魅力的な製品の拡充と事業の成長を図る。
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®」の大幅な機能強化に伴い、2024年3月には、「サブかん®」に関する新たな特許を出願。

IV. 事業計画

2. 経営指標

<売上高・経常損益・契約社数の推移>



①売上高

2024年3月期のスポット受注件数は前期比+57件(152.7%)の165件と堅調に増加するも、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、2024年3月期の売上高は897百万円、前期比▲47百万円(95.0%)の減収。年平均成長率は13.7%。

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

2024年3月期のストック収入は前期比+34百万円(106.0%)の602百万円と新規顧客の増加に伴い引き続き着実に増加。年平均成長率は11.7%。

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。また、ストック収入(月額固定)については、新規契約分は2024年4月より、既存契約分は2025年4月より、従来比20%増の価格改定を行い、ストック収入の底上げを図る。

③経常利益

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、先行開発投資に伴う労務費の増加により、経常利益は、前期比▲255百万円の▲78百万円と減益。

前期大きな変動要因となった通信インフラコストの削減策の策定とその着実な実行により売上原価の増大を抑制し、経常利益の黒字回復を企図。

④契約社数

SB C&S社社との合併事業による効果もあり、先行指標となる新規契約社数が伸長し、2024年3月期末の契約社数は252社、前期比+70社(138.4%)と大幅に増加。パートナー戦略に加え、つながる機能、サブスクリプション関連法令への対応など、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。

契約社数の増加により、安定的なストック収入が約6割を占める大きな柱に成長。

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)への取り組みの深化に加え、サステ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	—%

IV. 事業計画

4. 今後の開示予定

- 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

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積極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つては、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

