



(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

2025年5月13日

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

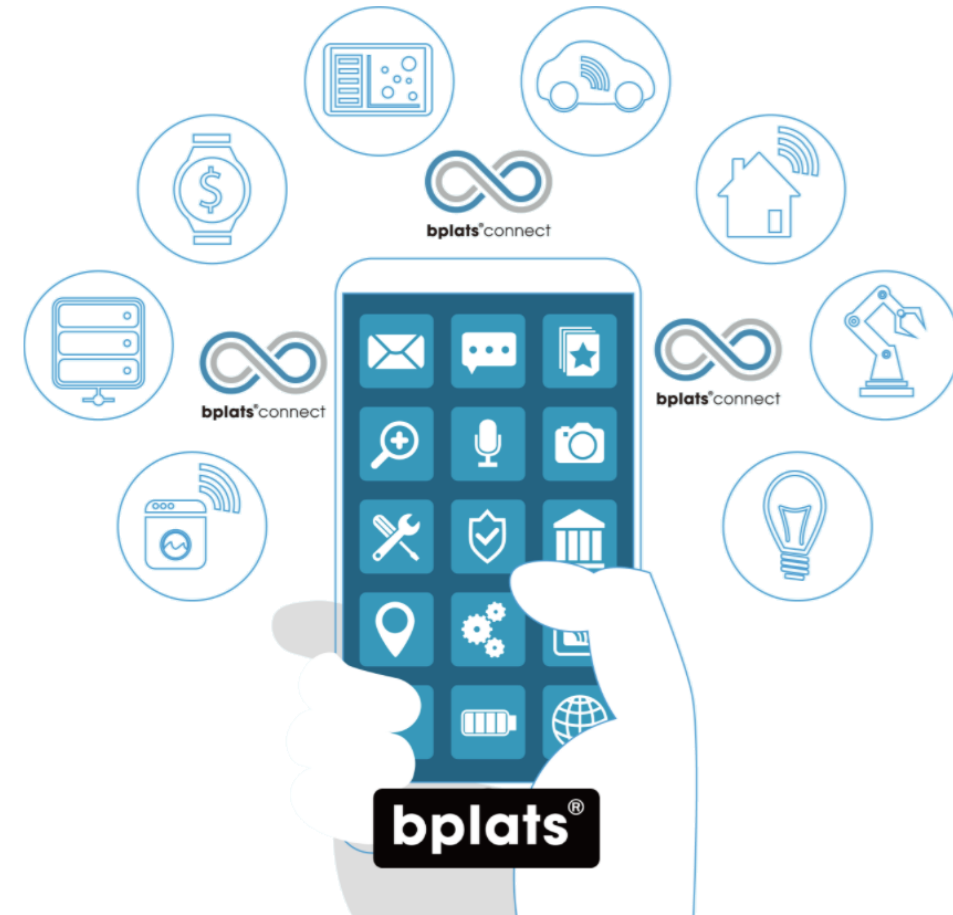
I. ビジネスモデル

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	5億5036万円(2025年3月31日時点)
U R L	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	51名(2025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



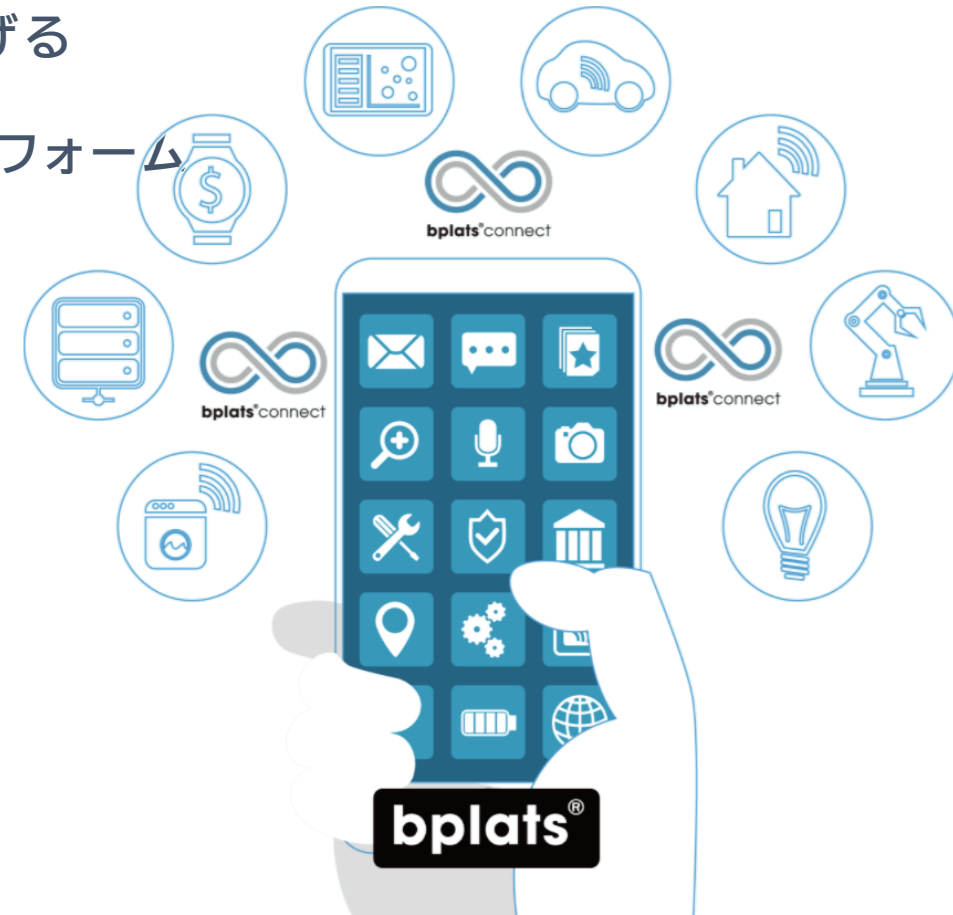
(2)事業テーマ

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



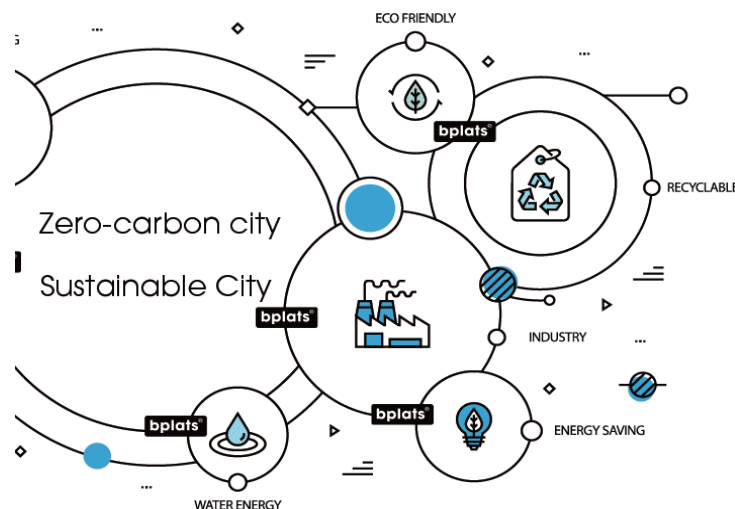
(3) ビープラッツの活動



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

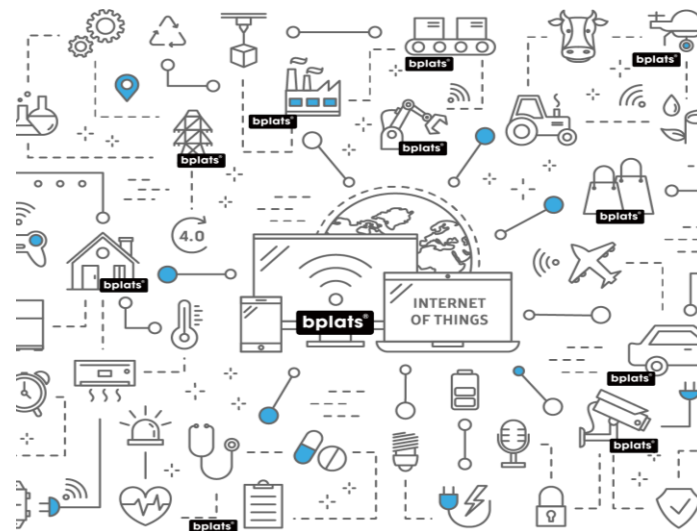
これまで事業者は商品を生産し、利用者に売ること(プロダクトアウト)が一般的でした。スマートな社会を実現するには、利用者目線で複数の事業者の提供するサブスクリプションサービスをつなげ、ワンストップで提供することが求められます。また、事業者は利用者の声や活用状況に耳を傾け、サブスクリプションサービスをアップグレードしていくこと(マーケットイン)が求められます。ビープラッツは、新たな事業構想提案として、2021年5月に「Bplats® Connect」を発表しました。既存産業の垣根を越えて、さまざまなサブスクリプションをつなぎます。



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。

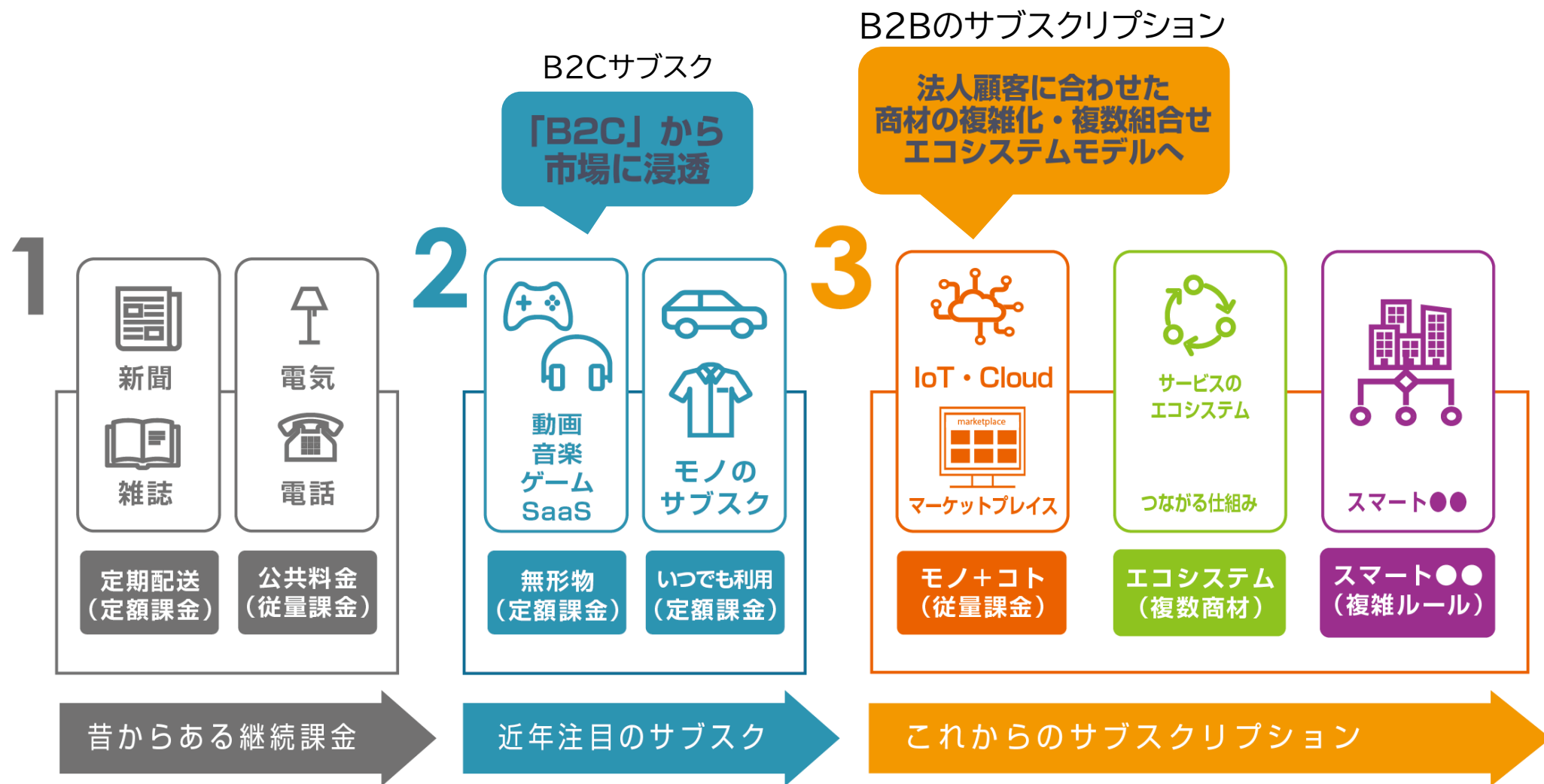


デジタルがつながる「新しいデジタル流通」

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。

(4)市場背景

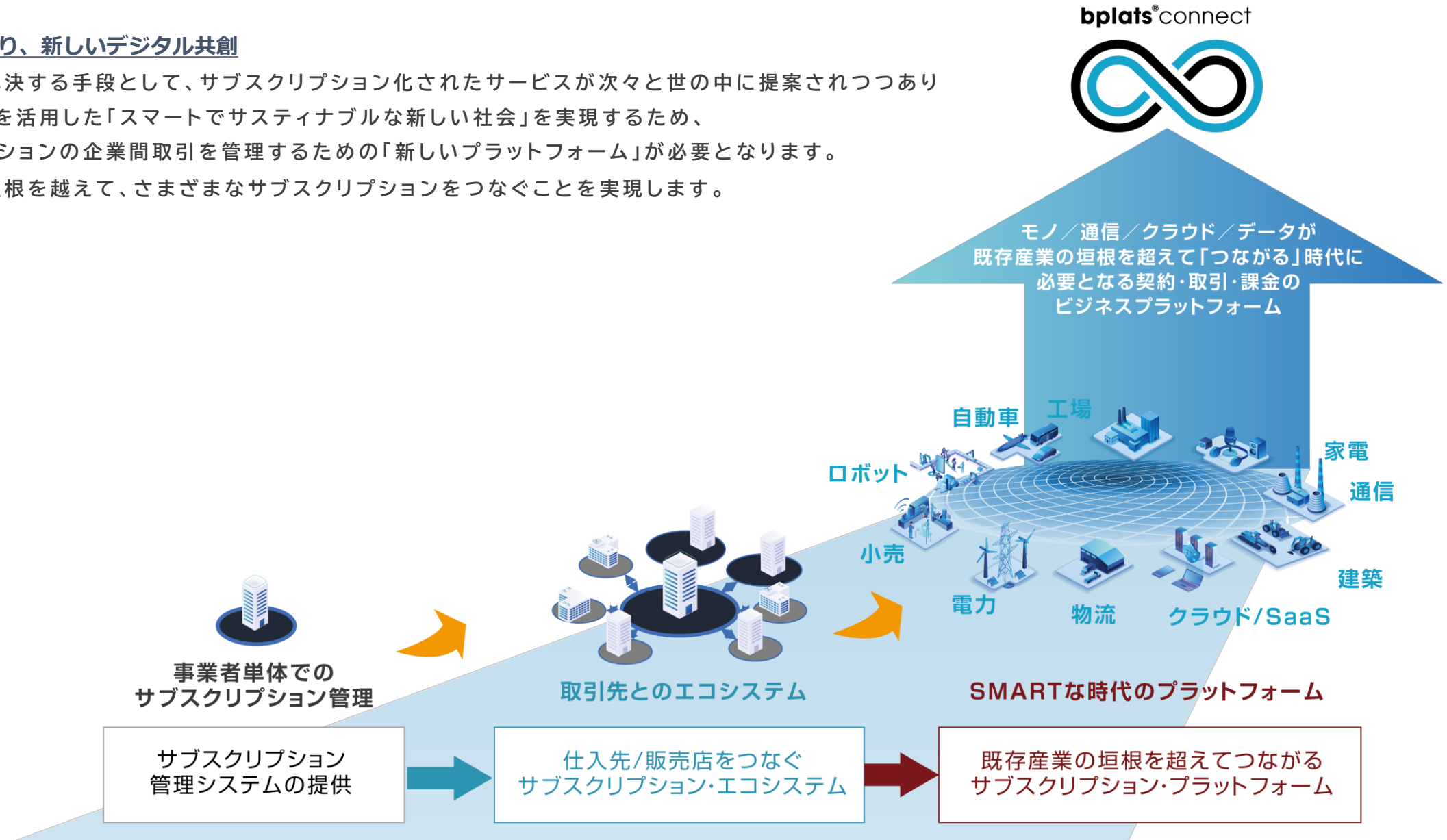


「どのようにサブスクリプション化するか」という事業活動から、「サブスクリプションを前提としてどう使いこなすのか」と市場変化に合わせて当社のミッションも「サブスクリプションをすべてのビジネスに」から「新しいつながり、新しいデジタル共創」に変更し、サブスクリプションを用いてどのように社会課題の解決を実現するかというテーマに取り組んでまいります。

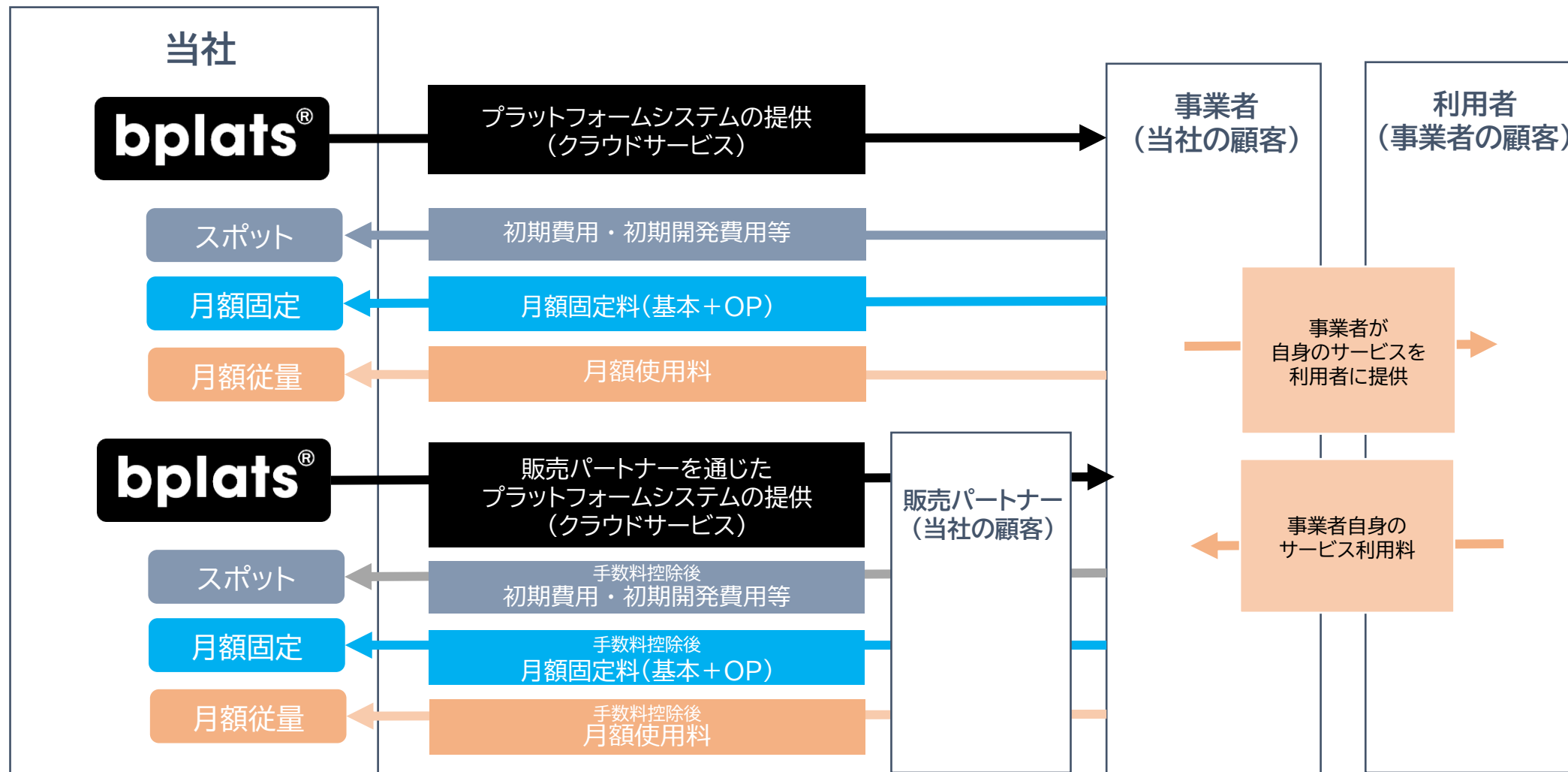
(5) ビジネスモデルの進化

新しいつながり、新しいデジタル共創

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。



(6)事業系統図



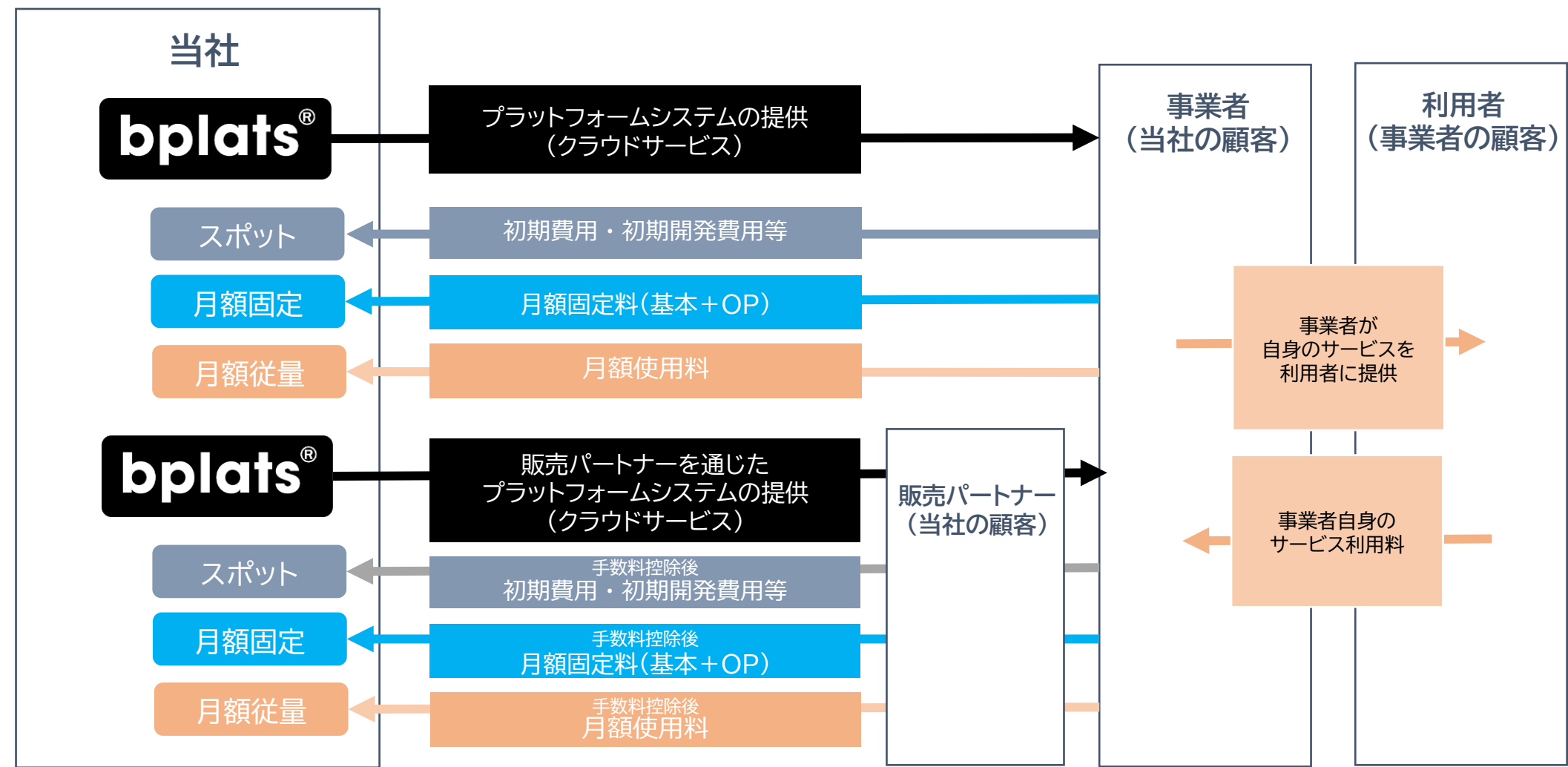
「Bplats®」をクラウドサービスとして提供しています。当社が事業者（当社の顧客）に直接提供する場合と、当社の販売パートナー経由で事業者提供される場合があります。

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。2025年3月期時点でのストック収入(579百万円)は、売上高(706百万円)の82%を構成しております。



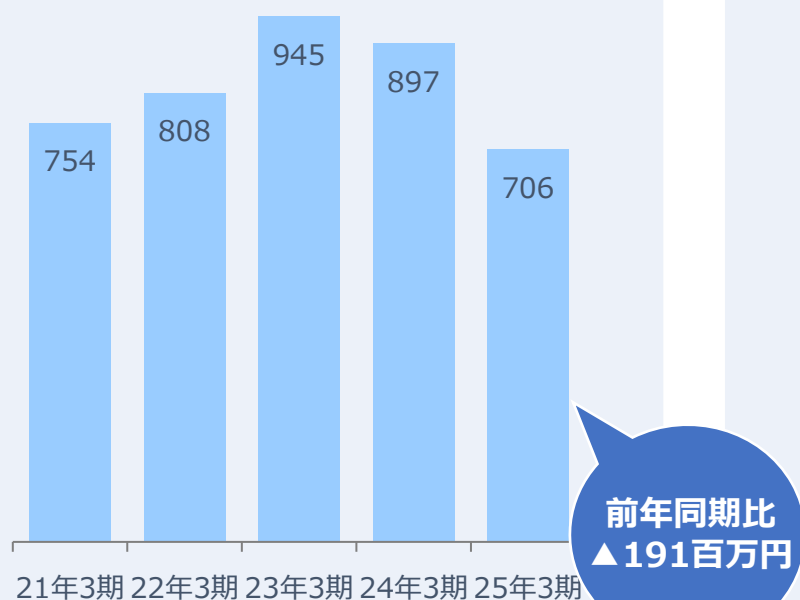
(2)経営成績の推移

■売上高は、前年同期比▲191百万円(78.6%)の706百万円と減収

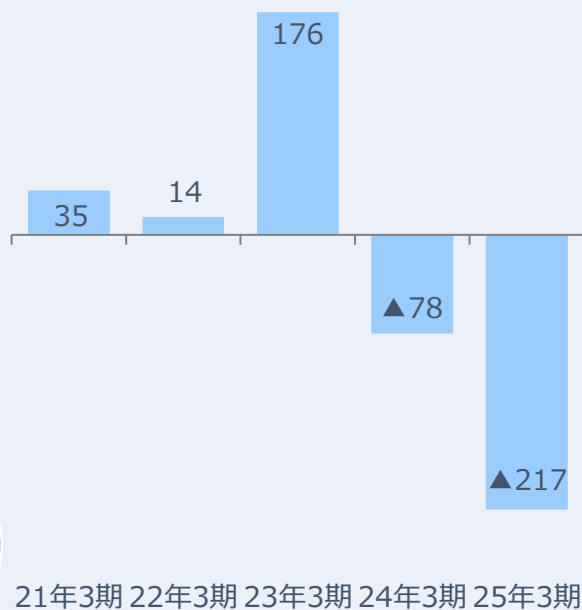
■契約社数は引き続き増加、ストック収入は堅調に推移

一方、売上原価において、前期の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したことに伴い前第4四半期連結会計期間より当該コスト削減策の策定とその実行を順次進行し、直近では環境移行前のコスト水準に減退しているものの、当期の前半において前年同期数値を上回った水準で推移したこと、加えて減価償却費の増加があったこと等により、経常利益は、前年同期比▲138百万円の▲217百万円、また、減損損失42百万円、投資有価証券評価損23百万円、法人税等調整額11百万円を計上したこと等により、親会社株主に帰属する当期純利益は、前年同期比▲200百万円の▲298百万円

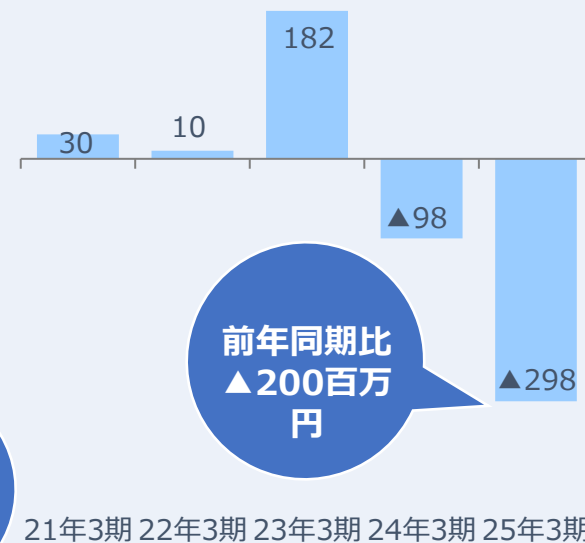
■売上高



■経常利益



■親会社株主に帰属する当期純利益



(単位：百万円)

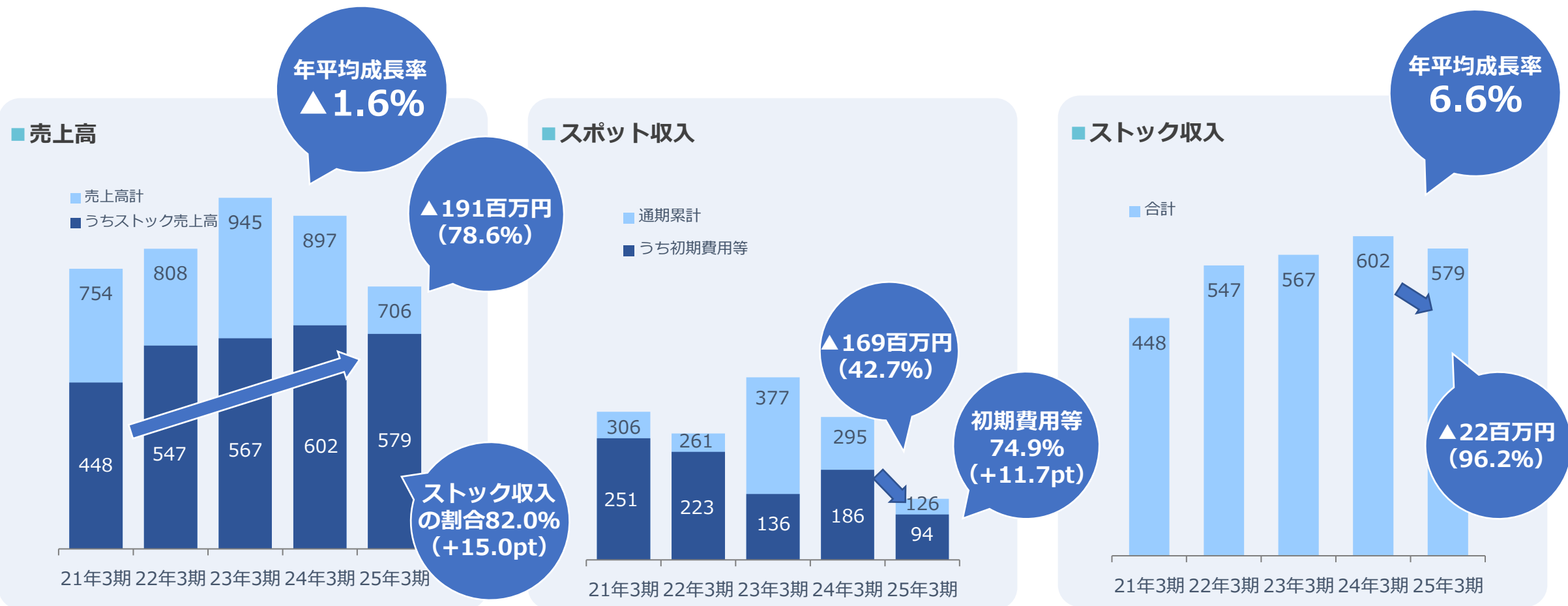
(3)売上高の推移

■ストック収入

前年同期比▲22百万円(96.2%)の579百万円と、売上高の8割以上を占める
通信インフラ環境のコスト増に伴う原価高に対応した価格改定を実施し、利益率改善を推進中

■スポット収入

前年同期の大型開発案件の効果が剥落したこと等によりスポット収入全体で伸び悩み、前年同期比▲169百万円(42.7%)の126百万円



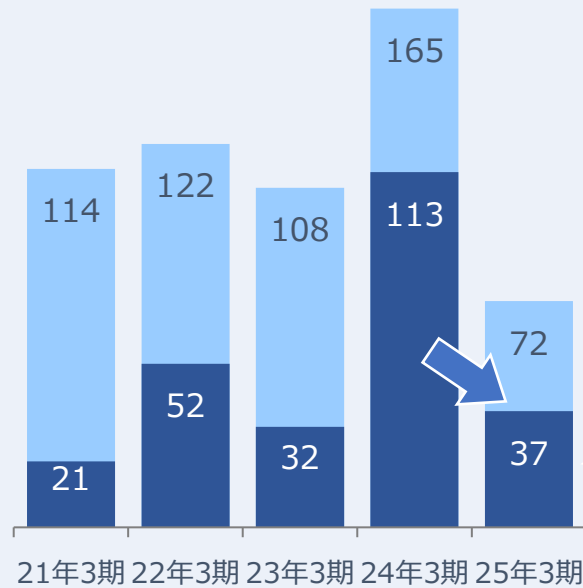
※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。

(単位：百万円)

(4)導入状況

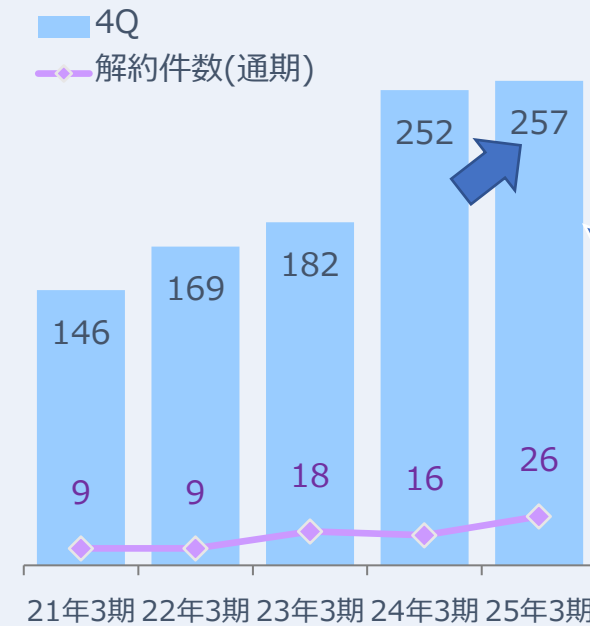
- スポット受注件数は、72件(前年同期比▲93件)、契約社数は前年同期比+5社(101.9%)の257社
契約社数は着実に増加した一方で、獲得した事業者からのアップグレードや顧客単価拡大には未だつながっていないため、ストック収益の拡大には至らず、スポット受注件数が前年同期比で大幅減
利益率の悪い不採算となる営業活動を見直し、利益率の高い顧客向けの営業活動に集中するべく事業見直しを実施中

■スポット受注件数



パートナー
経由
51.3%

■契約社数



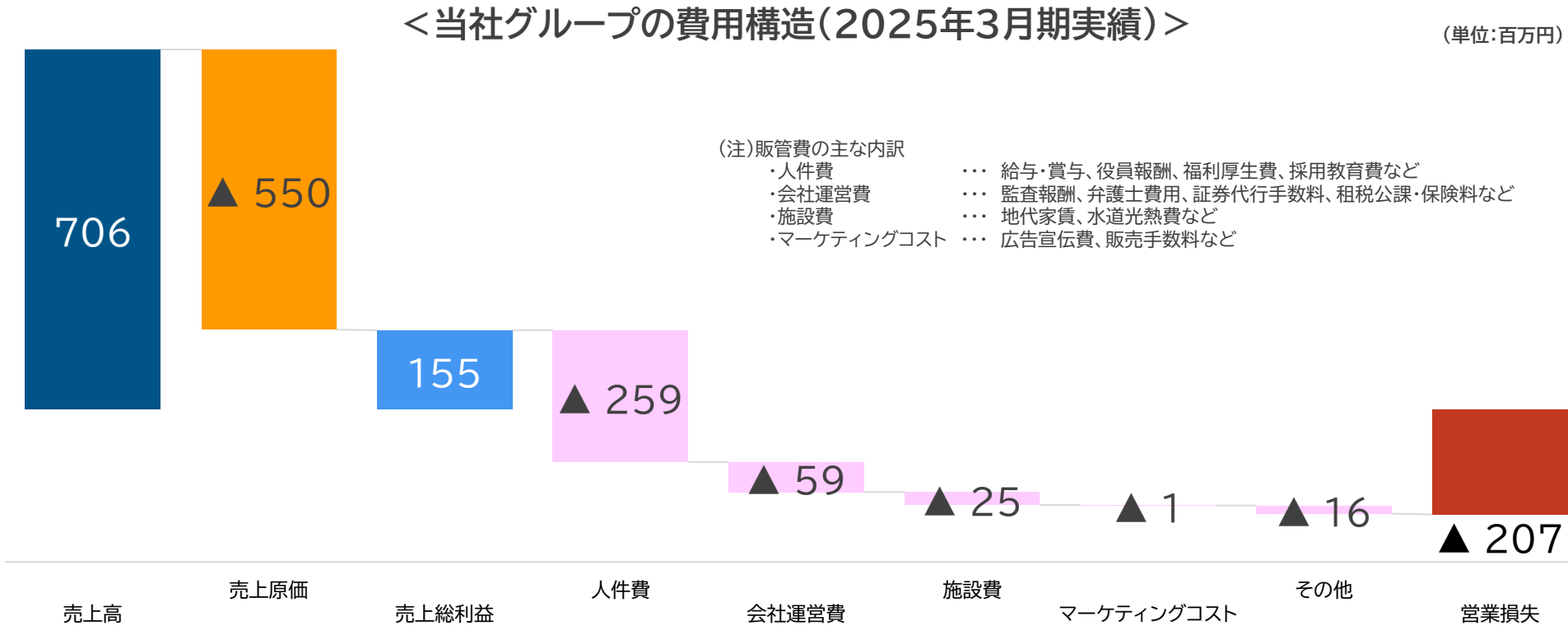
契約社数
+5社
(101.9%)

※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。2025年3月期は売上原価のうち、前期の主力製品バージョンアップにより大幅増加したクラウド通信費は前期比で減少したものの、総原価に占める割合は約44%と引き続き高水準で推移し、結果的に営業損失を計上(※注)
- 製品開発投資は例年概ね同程度(2025年3月期実績311百万円)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(2025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

(注)このうちクラウド通信費については次項で対策とその進捗状況を補足しています。

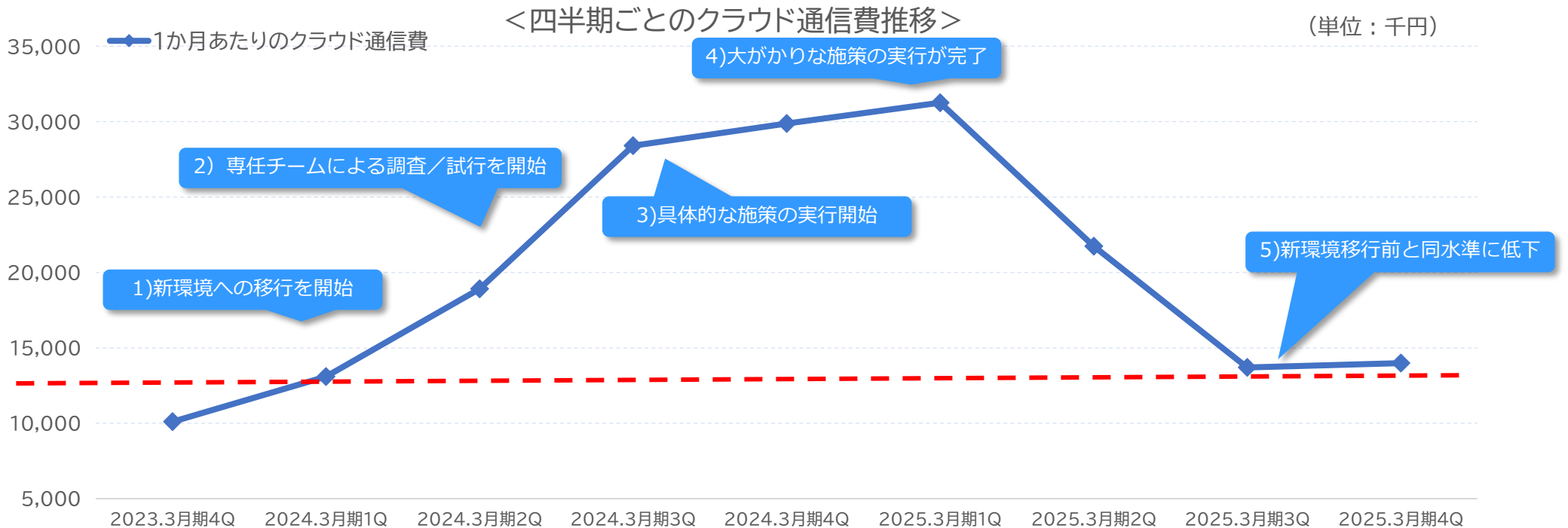


(4)費用構造(売上原価クラウド通信費の推移)

今般のクラウド通信費の増大は、アプリケーションの収容環境の全面的な刷新(リアーキテクト)を行ったことに起因。
この刷新は、アプリケーションの刷新(v2→v3)に伴って、多数のテナントを効率的に管理できることが目的。

- 1) 2023年6月 新しい環境への移行を開始、設計時には想定されていなかった挙動が多く発生し、原因究明に時間を要したため、その後コスト増が継続。
- 2) 10月 社内に専任のチームを設け、各種調査／試行を開始。
- 3) 2024年1月 効果的と考えられる策をリスト化し、順次実行。施策の実行にあたり、新旧2つの環境を設ける必要があったため、数か月間ダブルコストとなった。
- 4) 6月 大がかりな施策の実行が完了し、ダブルコストも解消し、この後急速にコストが減退。
- 5) 12月 新環境の移行前と同水準にクラウド通信費が減退し、その後も同水準で推移。

すでに環境の全面移行は完了しており、当社にても十分に技術的な把握が行われた状態。
また、収容環境の技術要素の構成は現在刷新の必要もない先進的なものであり、同様のコスト増の発生は起こらないものと判断。

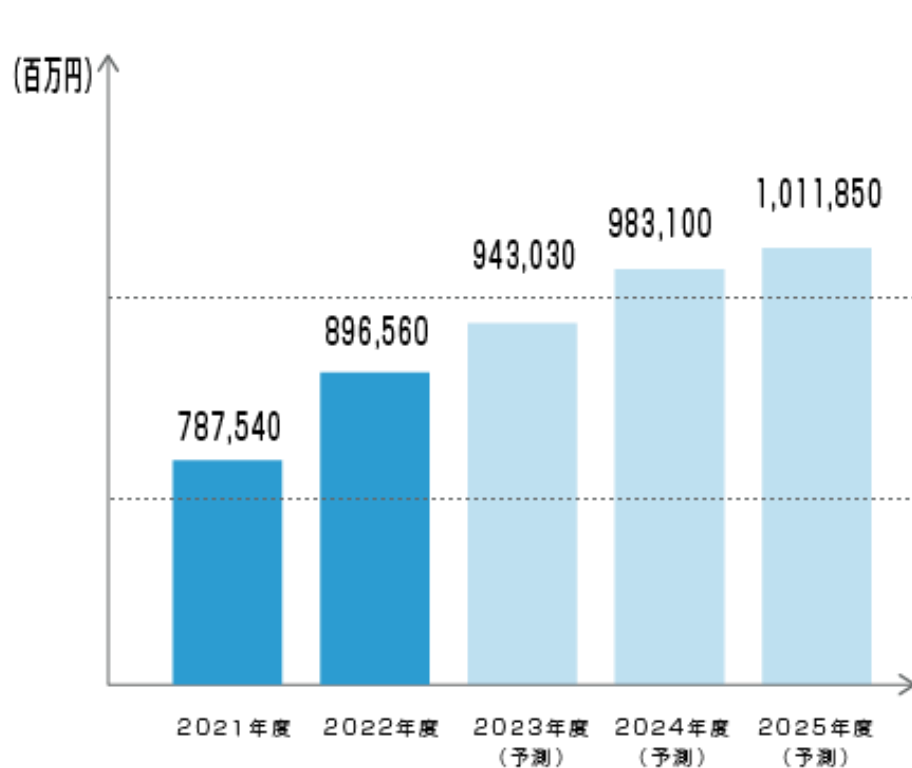


II. 市場環境

II. 市場環境

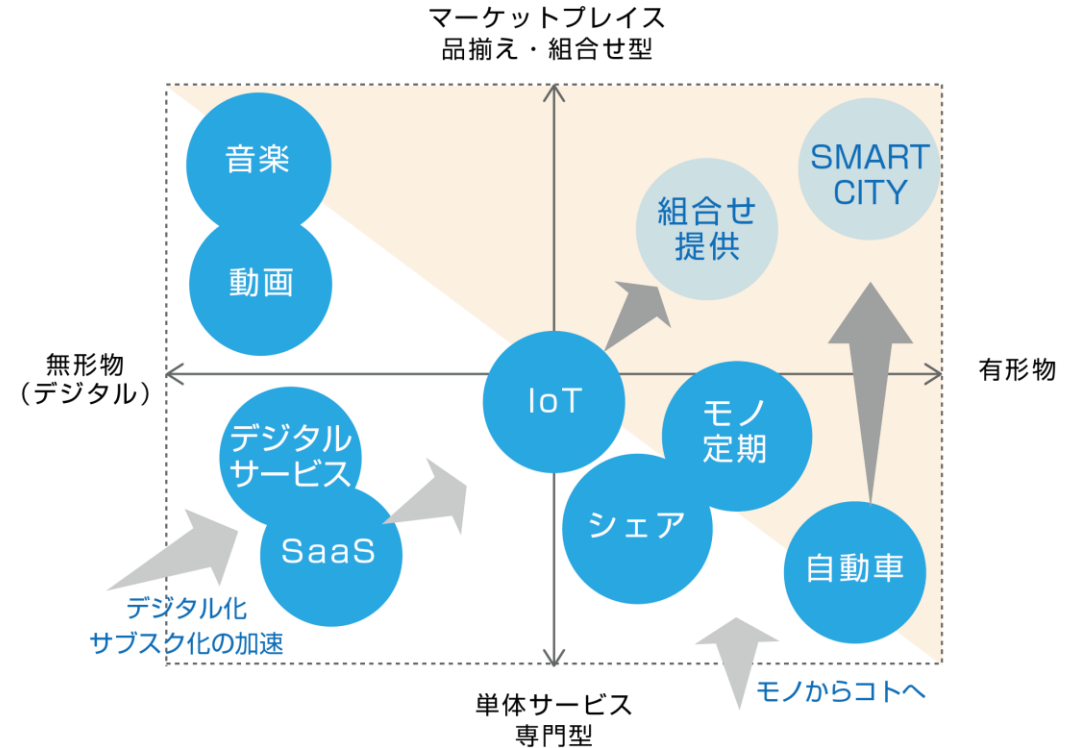
1. 市場規模

(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



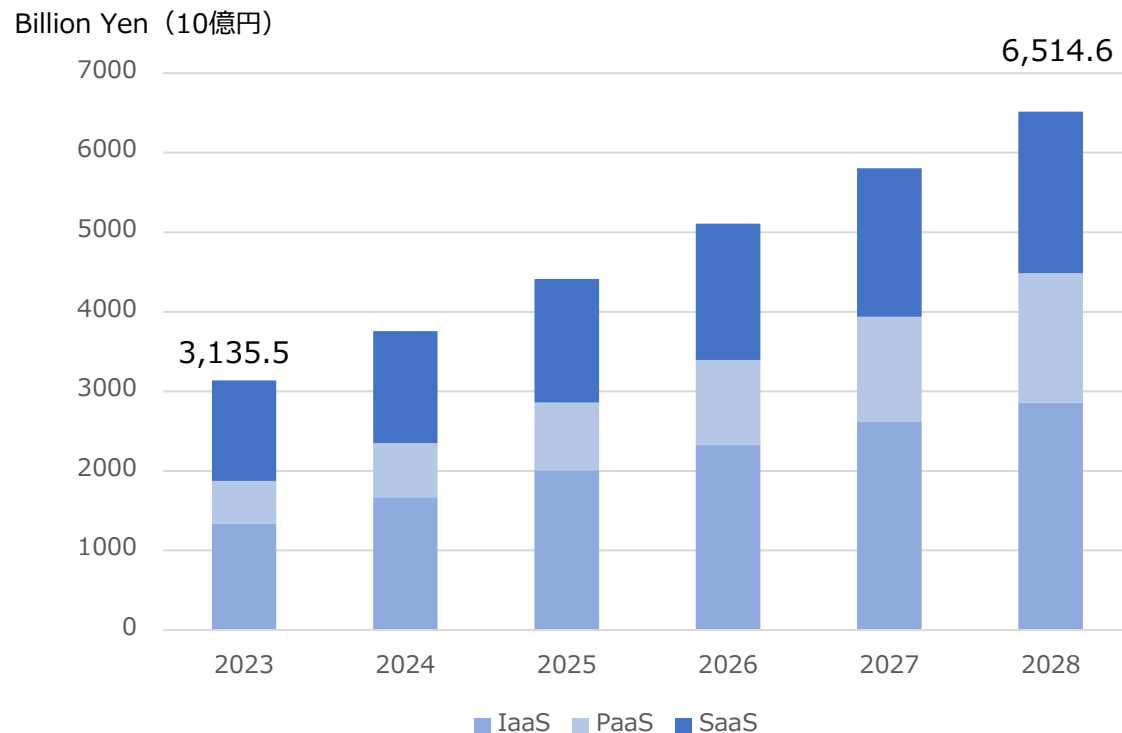
サブスク市場はB2Cが先行し、モノからコトへ、シェアリングなどが継続して加速する。

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、デジタル市場に呼应し拡大する。

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。

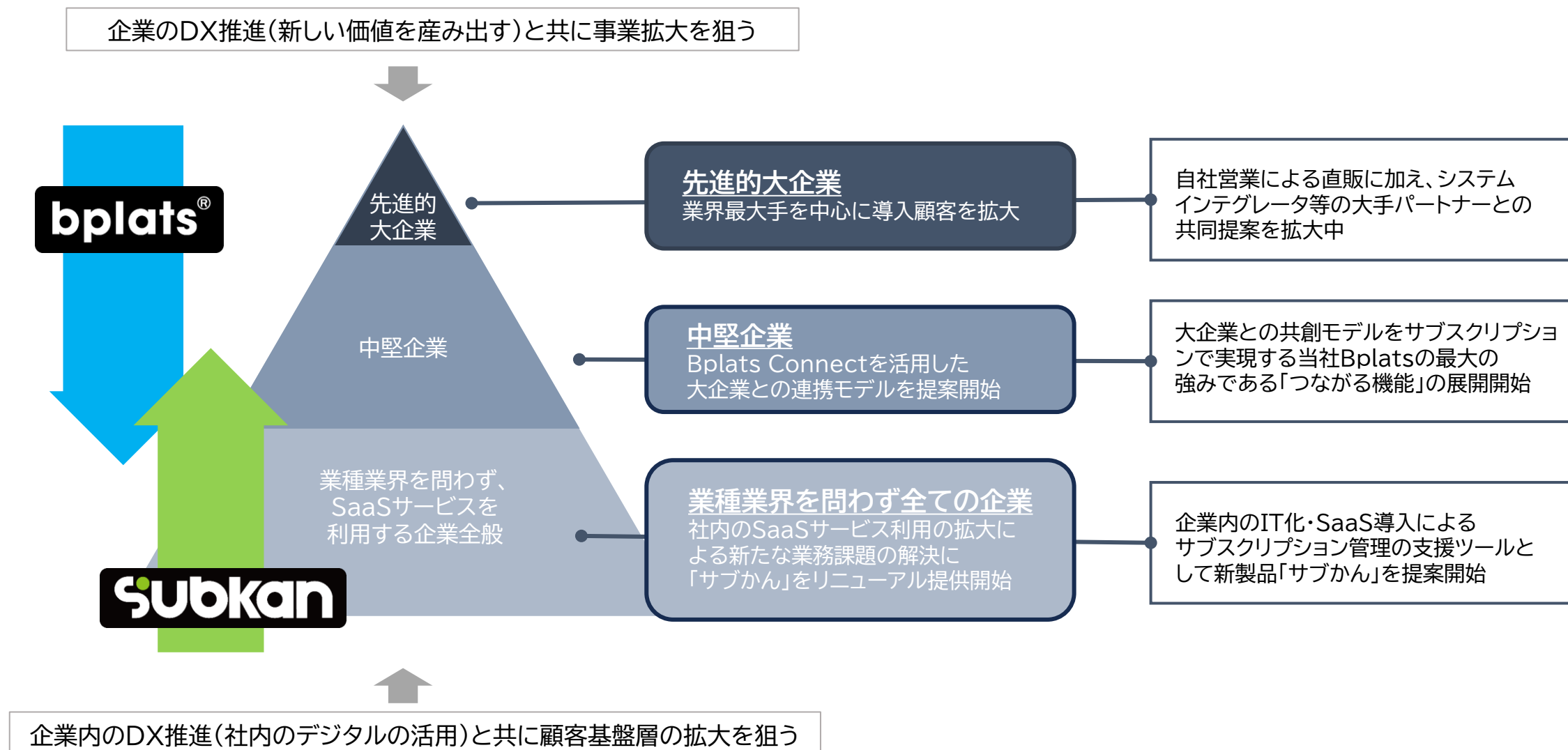
クラウドサービスの中でも、「SaaSサービス」市場は、汎用型と業種特化型に分類されるも、共に、サブスクリプションモデルとして、低コストで早期に利用が可能となるため、パッケージ型のSaaSサービスの活用が急速にすすんでいる。

また、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。

2028年度予測(2023年度比)
6兆5,146 億円(207.7%増)

総務省「令和6年版 情報通信白書 | クラウドサービス」より

(3) 当社事業領域拡大のイメージ

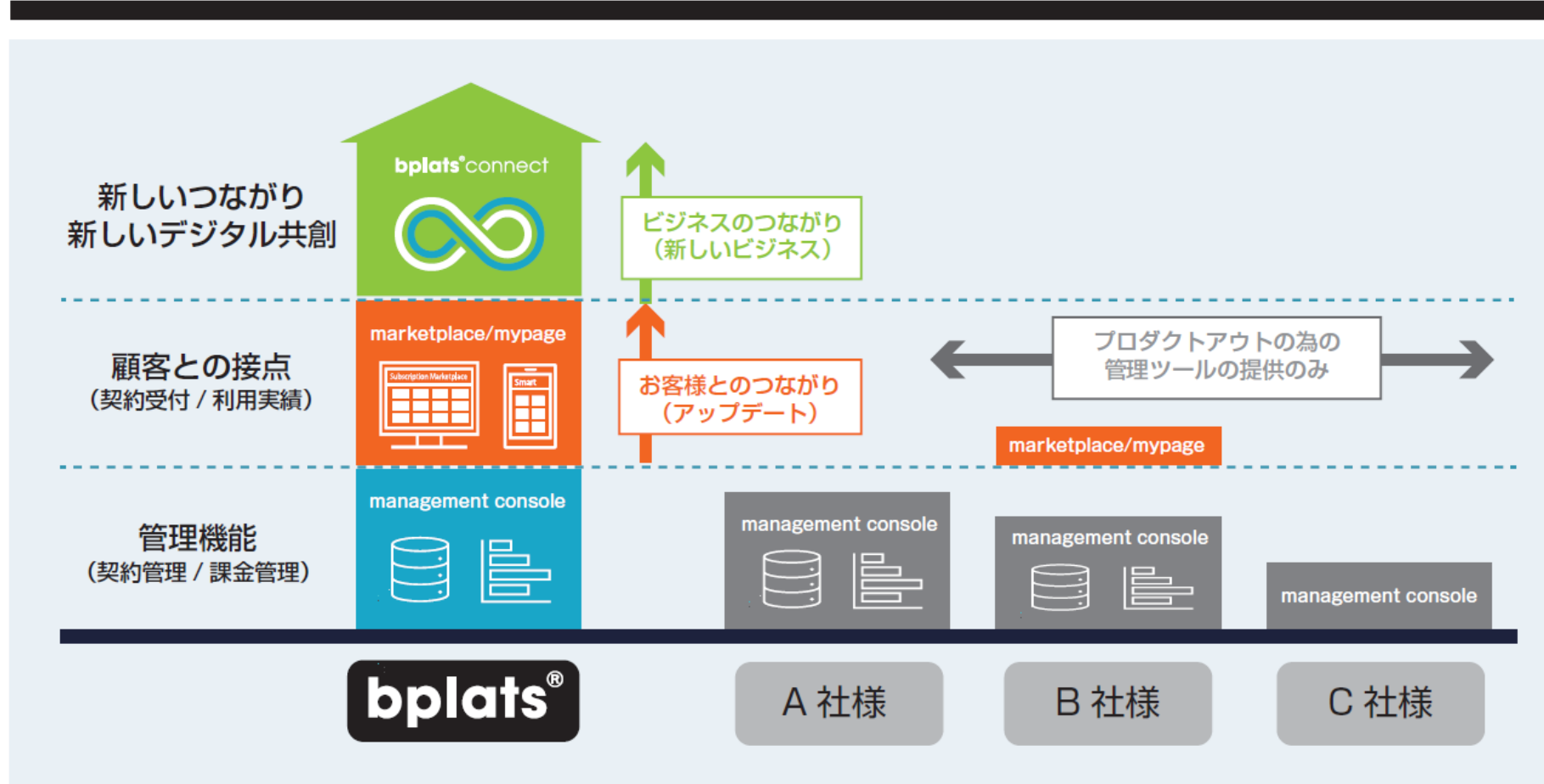


II. 市場環境

2. 競合環境

(1)競合比較:「Bplats®」と「Bplats®以外」

他社製品とのコンセプトの違い



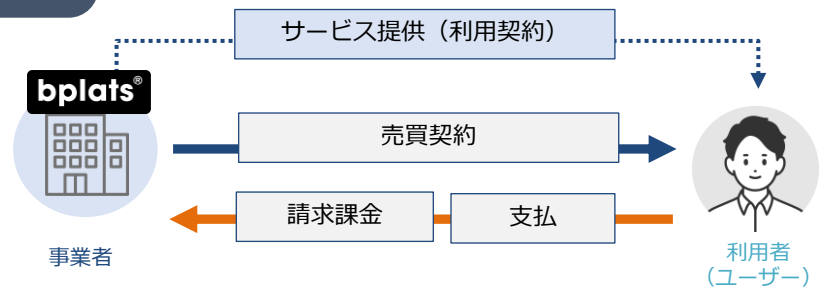
競合他社が、「サブスクリプションシステム」を管理システムとして提供していることと比較し、当社は「サブスクリプションは顧客との継続的な関係を担保すること」と考え、「新しいつながり、新しいデジタル共創」を産み出すためのプラットフォームシステムを提供しています。

「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。

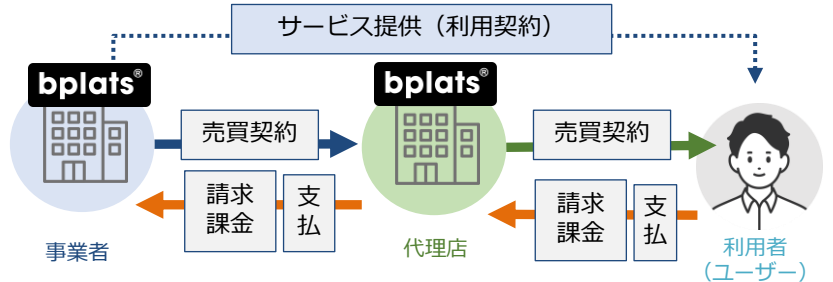
管理機能(契約管理・課金管理)に加え、顧客接点機能(マイページ/マーケットプレイス)、更にはつながる機能(企業間取引連携)までをオールインワンパッケージのクラウドサービスとして提供しているのは当社独自の強みとなっています。

(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)

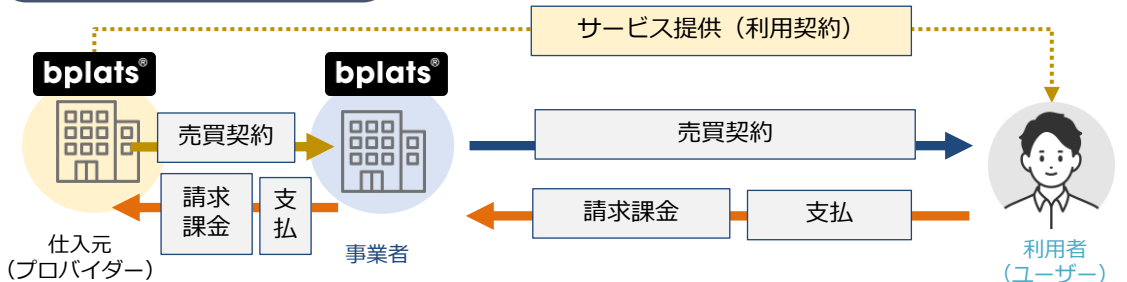
1 直販モデル



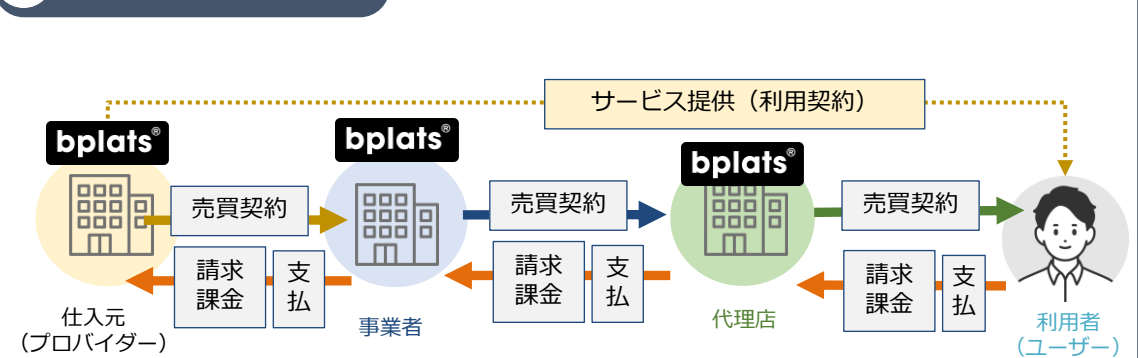
2 再販モデル



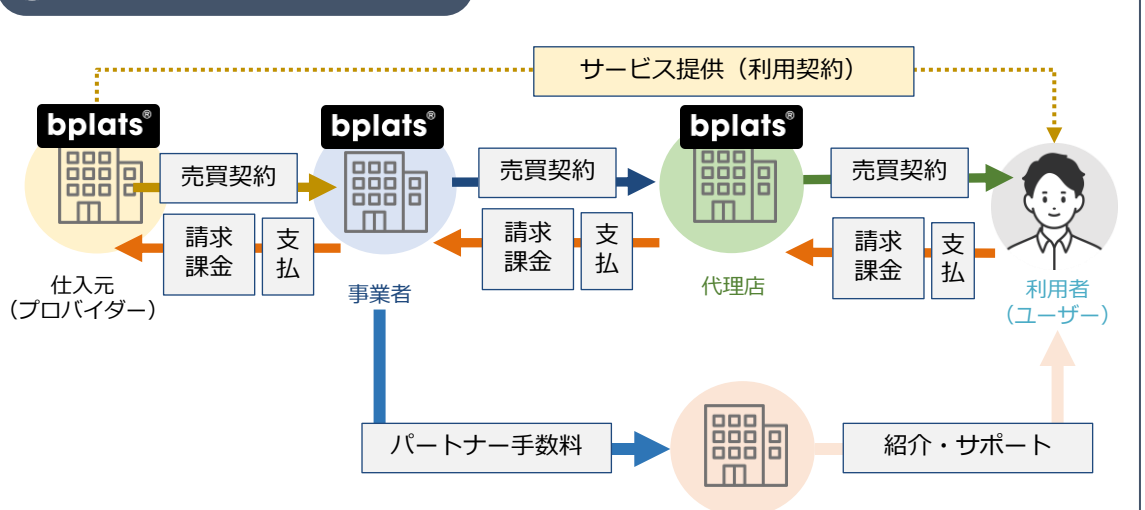
3 仕入モデル



4 仕入・販売モデル



5 + 取次パートナーモデル



Ⅲ. 競争力の源泉

Ⅲ. 競争力の源泉

1. 競争優位性

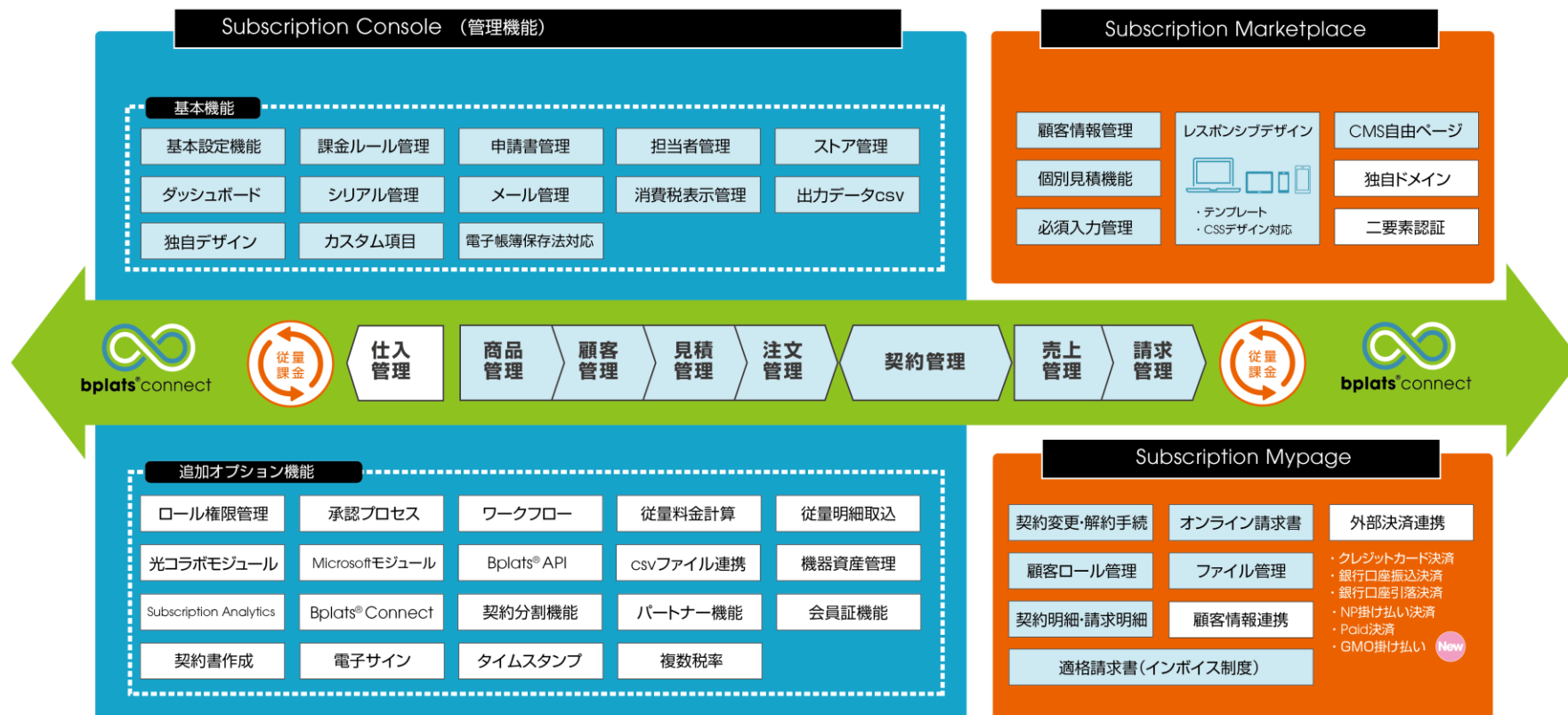
(1)システム概要 機能一覧

サブスクリプション統合プラットフォーム

bplats® platform edition V3

特許査定取得

(特許7205158) (特許7205159) (特許7611067) (特許7611068)



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。

「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。



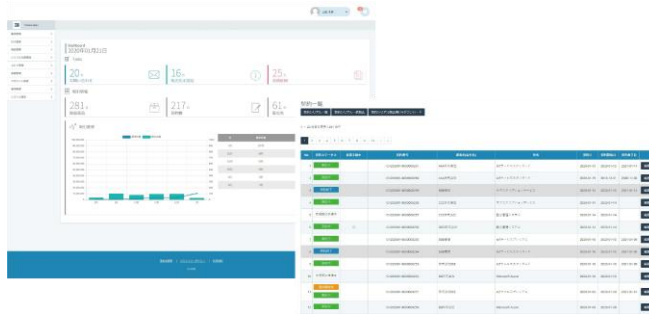
電子取引ソフト法的要件認証

「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。

(2)システム概要 強み、及び、機能イメージ①

1 Subscription Console(管理機能)

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専用の「管理機能」を提供します。従量課金や日割り計算など様々な課金モデルに対応しています。



Step - 1



Step - 2



Step - 3



Step - 4



2 Marketplace(ストア機能)

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」は独自のブランドにデザインを変更可能です。

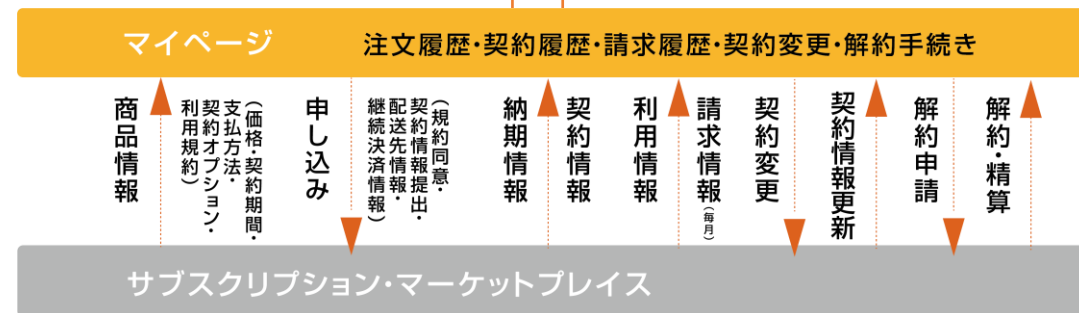


3 Mypage(マイページ機能)

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」。B2Bサブスクリプションに必要な1契約での複数明細への対応など、細やかな機能対応に好評いただいています。



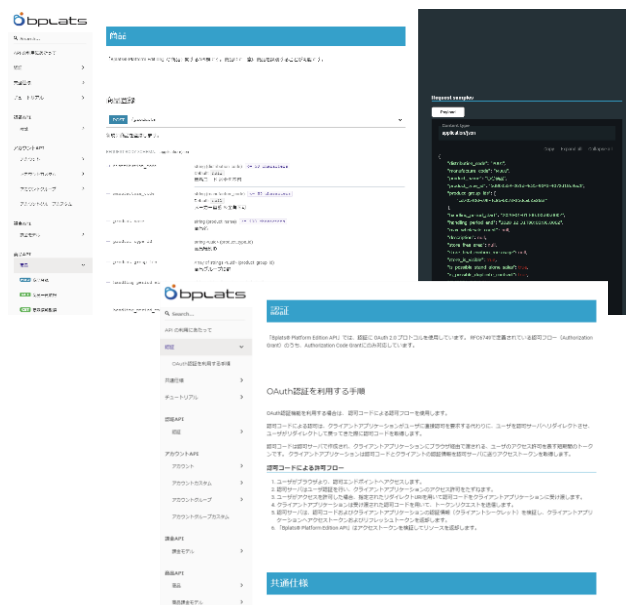
煩雑な取引が継続するB2Bサブスクリプション取引に必要な顧客との接点を基本機能で提供(契約履歴管理・電子契約・契約関連情報ヒアリング機能ほか)



(2)システム概要 強み、及び、機能イメージ②

4 Bplats API

250本を超えるAPIによって構成され、Bplats®が提供するさまざまな機能を外部から利用し、また、契約の管理に必要な販売先・商品見積・注文・売上・契約・請求といったものを外部アプリケーションや基幹システムから柔軟に連携することができます。



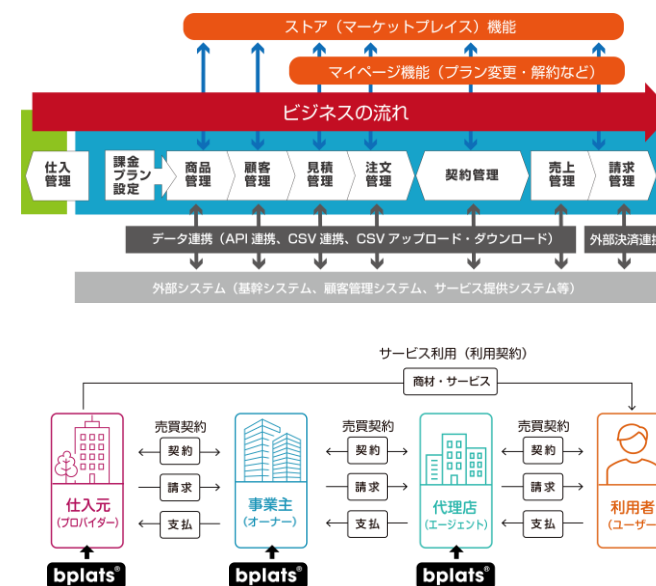
5 Subscription Analytics

サブスクリプションビジネスのKPI(Key Performance Indicator)はこれまでの売り切り型のビジネスとは異なります。LTV、MRR、ARR、解約率などの分析することができます。



6 Bplats Connect

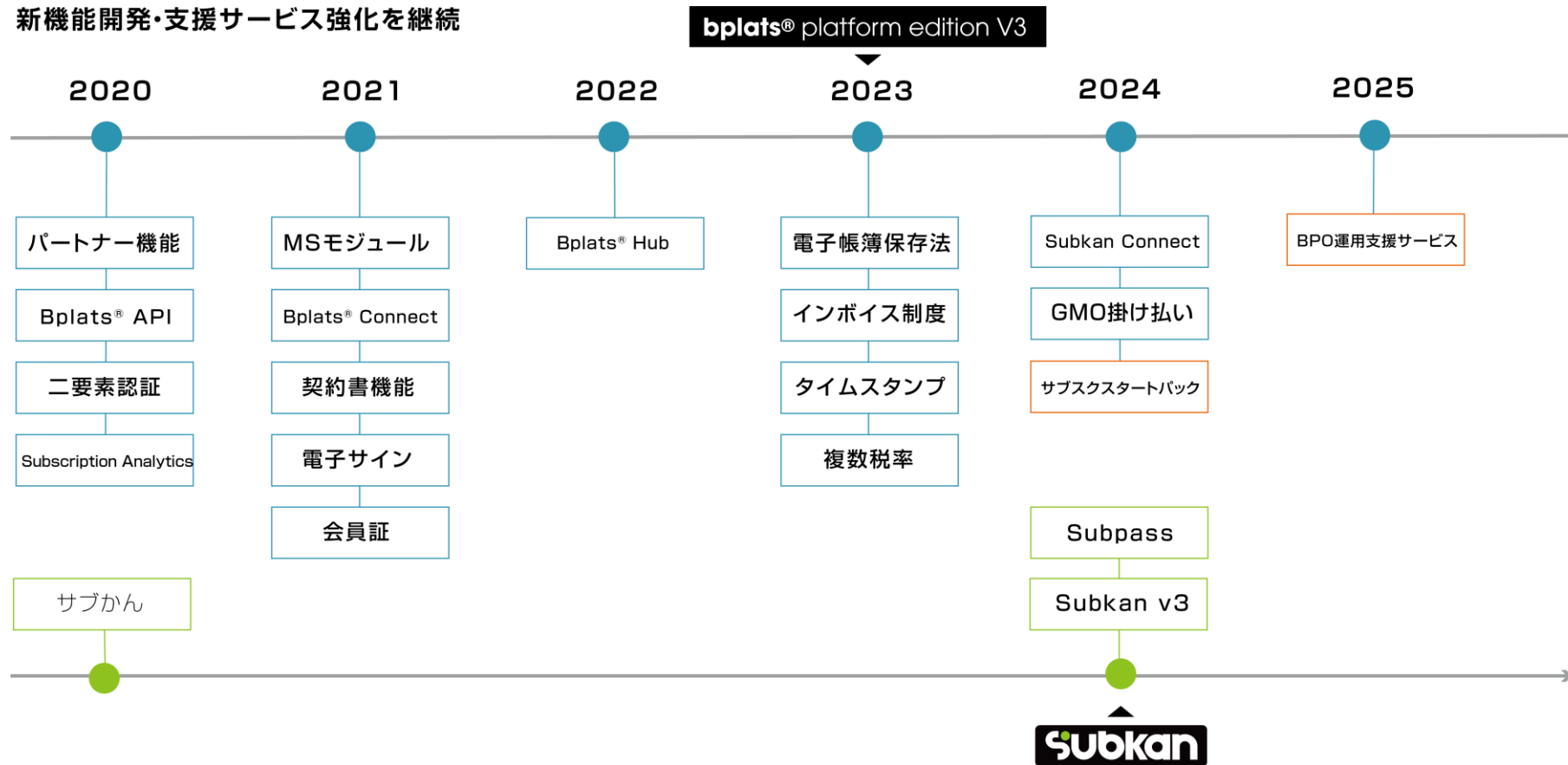
代理店や仕入れ元とサブスクリプションの取引を多階層で実現するBplats®独自のビジネスモデルである【つながる】を実現する仕組み『Bplats Connect』を提供しています。



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。「Bplats®」は、サブスクリプションという新しいビジネスモデルを、シンプルに単体事業者として活用する方法から、他社との共創モデルにスケーラブルに展開する有機的な連携モデルにも、一貫通貫的に構築・管理することを可能とします。

(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・支援サービス強化を継続



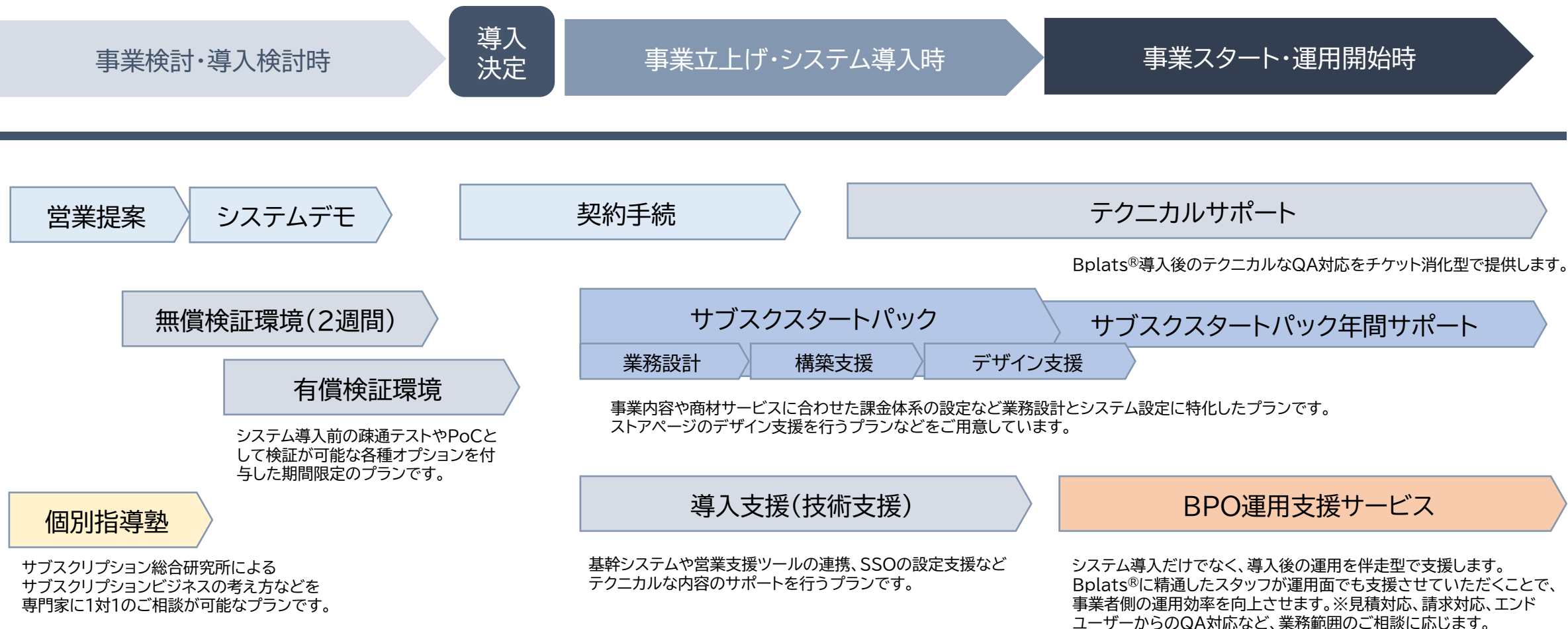
多様な顧客ニーズにお応えするため、自社サブスクリプションサービスを他事業者のサブスクリプションマーケットプレイスを通じて提供できる「Bplats Connect」等、事業者による新しいデジタル事業を創出する当社独自の仕組みの企画・開発・提供をしています。また、基本機能部分の機能強化も進めており、特に日本のサブスクリプション関連法令への対応も適切に実施してまいりました。事業者は必要な機能をオプション機能として申し込むことができ、当社はこれらにより収益を拡大してまいります。

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。

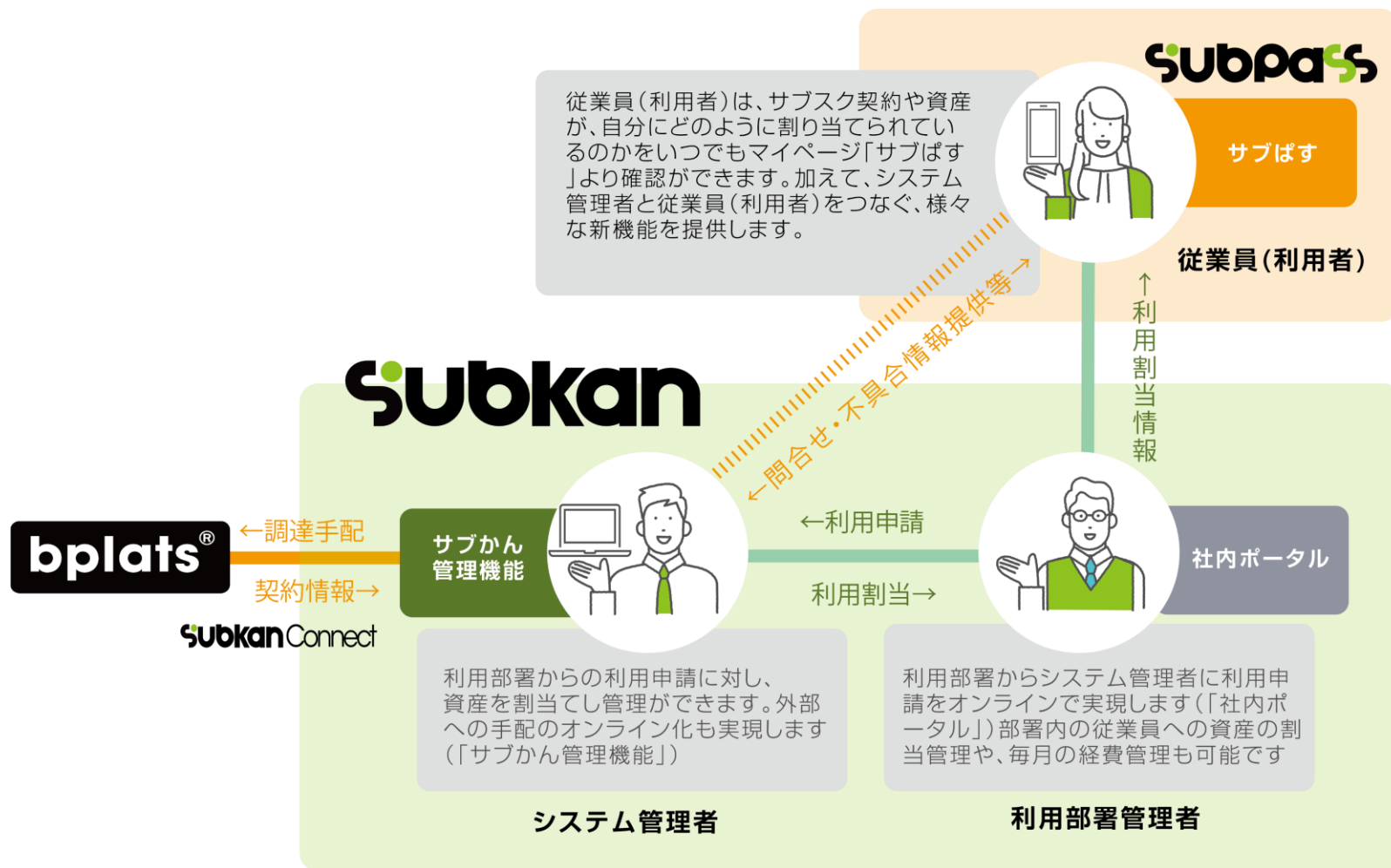
また、2025年より、サブスクリプションビジネスの立上げから運用まで伴走型支援メニューの提供を開始しています。

(4)サブスクビジネスの立上げから運用まで伴走型支援メニューの提供開始

サブスクリプションビジネスを始めるにあたり、**企画段階～円滑な導入～安定した運用**までご安心してご利用いただけるよう、幅広い支援メニューの提供を開始しました。売り切り型の物販ビジネスから、デジタルを活用したサブスクリプションビジネスの立上げ・拡大を支援します。



(5) SaaSサービス市場の拡大に対応： 社内のSaaSサービス管理「サブかん」

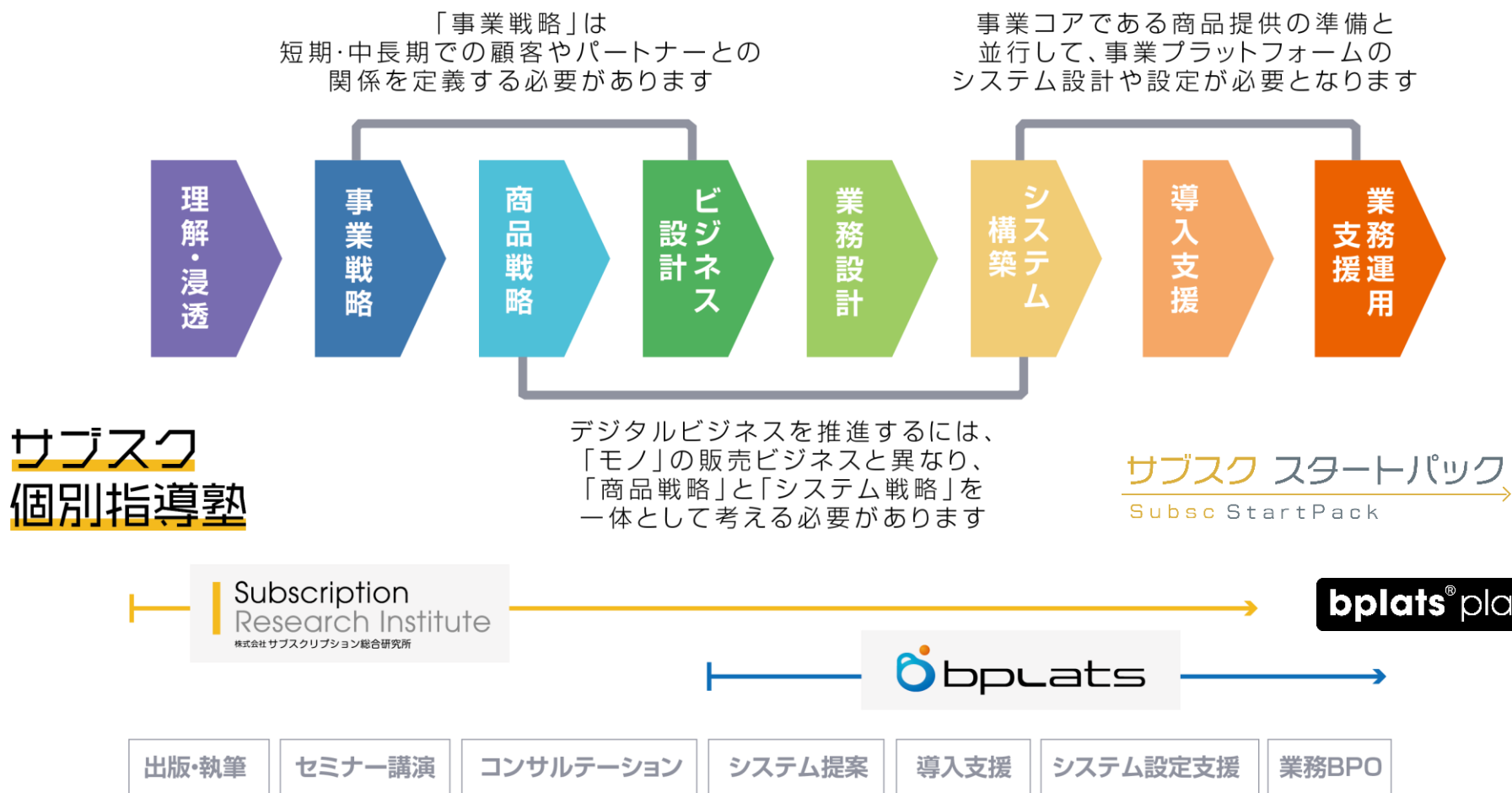


企業向けSaaSサービス市場の拡大に伴い、企業内でのSaaSサービスの社内での利用申請などの業務ワークフロー、システム担当者による煩雑な社外調達手配業務のオンライン化、企業内で多様化する働き方や職種に合わせて従業員に割り当てるSaaSサービスを一元管理するクラウドサービス「サブかん®」の大幅な機能強化を実施しました。

「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。

(※) <https://www.subkan.jp/>

(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(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㈱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。

(7)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、2件が2023年1月に、2件が2024年12月に、それぞれ特許査定となり、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	特許査定取得 特許7611067
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	特許査定取得 特許7611068
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

(2025年5月13日時点)

(8)株式会社サブスクリプション総合研究所

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（2025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



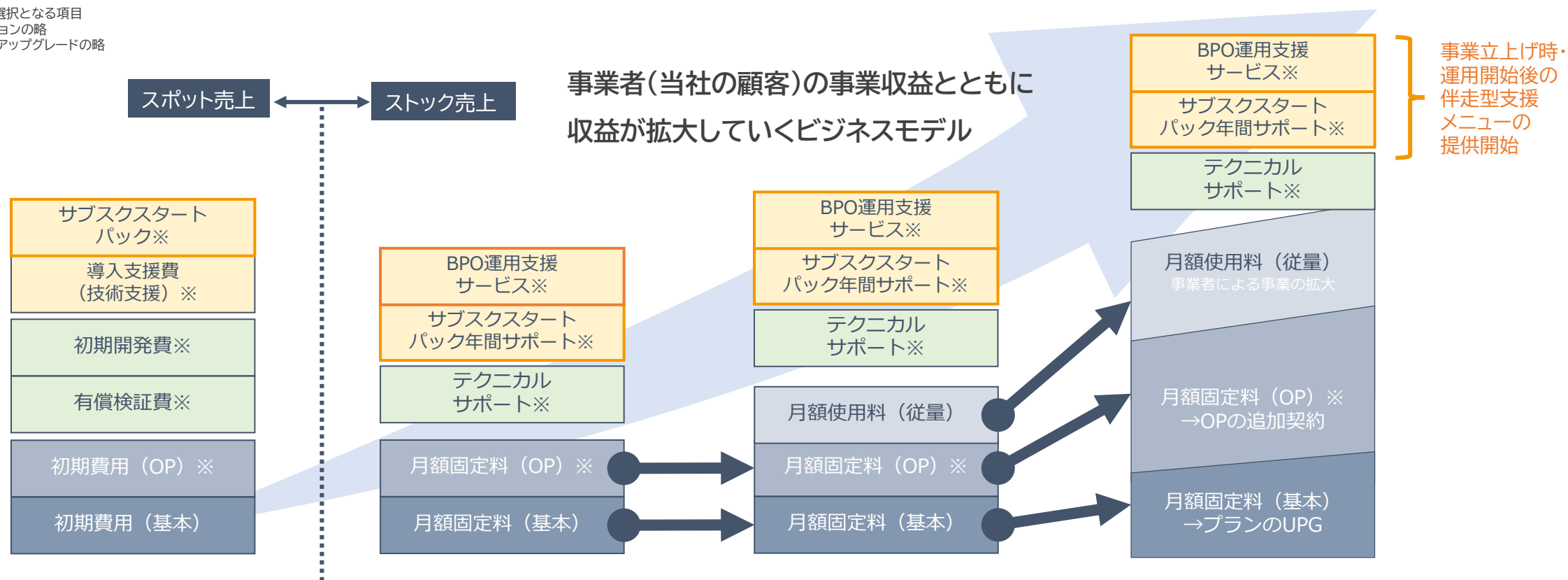
サブスクリプション管理システムの準備における課題を解決し、サブスクリプション事業をスムーズに開始できるようご支援いたします。サブスクリプションを熟知した専門のスタッフが、サブスクリプション事業について適切な提案・整理・調整等を行い、プロジェクト管理からシステムテストまでを一気通貫でサポートいたします。お客様の課題にあわせて、「スタートバック設計支援」「スタートバック構築支援」「スタートバックデザイン支援」の3つのプランをご用意しており、「スタートバック設計支援」と「スタートバックデザイン支援」のご利用など、複数のプランをご利用いただくこともできます。

IV. 事業計画

IV. 事業計画

1. 成長戦略

- ※: 事業者毎の選択となる項目
- OP: 有償オプションの略
- UPG: プランのアップグレードの略



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。

The diagram illustrates the transition from traditional business models to subscription-based models, leading to a SMART society. It features a vertical axis for 'Sales' (売上) and a horizontal axis for 'Time' (時間). A blue arrow at the bottom points from '現在' (Present) towards the future. A large blue arrow at the top points upwards, labeled '売上'.

Key components and labels include:

- subscription marketplace** (subscription marketplace)
- SaaS digital distribution** (SaaS digital distribution)
- smart subscription** (smart subscription)
- SMART社会** (SMART society)
- SaaSのデジタル流通** (SaaS digital distribution)
- 企業内SaaS管理** (Intra-company SaaS management)
- 企業のDX推進** (Enterprise DX promotion)
- 『サブスクリプションをすべてのビジネスに』** (Subscription for all businesses)
- 『新しいつながり、新しいデジタル共創』** (New connections, new digital co-creation)
- サブスクリプションを前提として新たなビジネス基盤を構築するという時代へ** (Towards an era of building a new business base on the premise of subscription)
- どのようにサブスクリプションビジネスを開始するかというサブスクリプション化が目的の段階** (The stage where subscriptionization is the goal, such as how to start a subscription business)

The diagram uses a network of colored lines (blue, orange, green, purple) to represent the flow and integration of these concepts over time.

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

<2024年3月期までの状況>

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」に関す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。

<2025年3月期の進捗状況>

前期の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したものの、当期に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が実現。また、2025年4月には既存顧客に対する月額固定料の20%値上げを行うなど「Bplats® Platform Edition」の提供価格の改定することにより既存顧客からの収益を拡大。

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

<2024年3月期までの状況>

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。

<2025年3月期の進捗状況>

当期は「サブかん」のオプション機能として、システム管理者と従業員をつなぐコミュニケーション機能「Subpass(サブぱす)」をリニューアルし、提供を開始。また、上述の「サブかんストア」では、200種類を超えるSaaSサービスを取り扱い商品として掲載。新規にオリックス・レンテック株式会社と再販パートナー契約を締結するなど、引き続き重要施策として注力。

3 販売パートナーとの連携強化

<2024年3月期までの状況>

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。

<2025年3月期の進捗状況>

2025年3月期のスポット受注72件のうち販売パートナー経由の受注は37件(51.3%)と5割以上を占めるものの、導入社数増を先行拡大する事業展開方法を見直したことにより、前期から減少。2026年3月期は直販営業力を再度強化し、販売パートナー経由の売上と直販営業による売上をバランスよく拡大する方針。

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

<2024年3月期までの状況>

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。

<2025年3月期の進捗状況>

SB C&S株式会社との合弁契約は先行投資負担の観点もあり解消するも、販売パートナーとしての協力関係は維持。今後は顧客単価の拡大による収益性の向上を推進。

5 特許査定の取得

<2024年3月期までの状況>

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

<2025年3月期の進捗状況>

出願中の特許のうち2件が2024年12月に特許査定となり、登録済。「Bplats® Platform Edition」にかかる出願はすべて査定取得。

6 【新規戦略】グロースパートナーズ株式会社との事業提携契約と新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債の発行による資金調達(※注)

<2025年3月期の進捗状況>

2025年3月28日開催の取締役会において、グロースパートナーズ株式会社との間で事業提携契約を締結すると共に、グロースパートナーズが管理・運営を行うファンドであるGP上場企業出資投資事業有限責任組合に対して第三者割当の方法により最大で901,350千円の資金調達となる新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債を発行することについて決議し、このうち2025年4月14日に301,388千円の払い込みが完了したことにより大幅にキャッシュ・フローを改善。

グロースパートナーズ株式会社からは、本事業提携契約により、当社グループの成長のための情報提供・各種分析、M&Aによる事業基盤の拡充・強化、IR強化など、ハンズオンによる業務支援等を受ける予定。この提携により、キャッシュ・フローの改善を含めた経営基盤の安定化と「Bplats® Platform Edition」の一層の拡販や事業シナジーによる効率化等の推進を予定。

(注)6の内容については、次項以降で具体的な内容を記載しています。

グロースパートナーズとの資本事業提携の目的及び概要

「6 グロースパートナーズ株式会社との事業提携契約と新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債の発行による資金調達」の補足説明 -1/4-

グロースパートナーズとの資本事業提携により事業面・財務面での各種支援を受けることで、事業戦略を着実に推進し、企業価値向上を目指す

当社の事業戦略

2026年3月期を経営・事業基盤再構築の1年と位置づけ、
4つの戦略を策定

1 通信インフラコスト、
ソフトウェア減価償却
費等の削減による収益
構造の改善

2 経営基盤・事業基盤の
再強化、構造改革

3 事業領域拡大に向けた
営業力強化

4 M&Aによるインオーガ
ニック成長

グロースパートナーズによる支援

事業面

- ・ 営業生産性の改善・強化に係る支援
- ・ M&A・新規事業展開支援
- ・ IR支援
- ・ 成長戦略・事業計画策定支援

財務面

- ・ 第三者割当による新株予約権及び新株予約権付社債の発行を通じた資金調達

ステークホルダーの視点を踏まえた支援により事業の非連続成長を実現

当社の目指す事業戦略

「6 グロースパートナーズ株式会社との事業提携契約と新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債の発行による資金調達」の補足説明 -2/4-

- ①収益構造の改善
- ②経営・事業基盤の再強化・構造改革
- ③営業力強化
- ④M&A

の4つの戦略により飛躍的成長を目指す

1

通信インフラコスト、ソフトウェア減価償却費等の削減による収益構造の改善

- Azure通信費の削減の継続
- 開発投資は収益につながる顧客要件等の機能開発に対応

2

経営基盤・事業基盤の再強化、構造改革

- 持続的な成長のための組織再構築
- 既存事業の収益性改善
- 業務オペレーションの効率化推進
- PR、ブランディング強化

3

事業領域拡大に向けた営業力強化

- 組織体制見直しによる売上高V字回復
- 収益力の強化
- 収益源の多様化

4

M&Aによるインオーガニック成長

- 既存事業とのシナジー効果、既存・新規事業に資するアセットを持つ企業などのM&Aの実施

※詳細は今後グロースパートナーズと協議しながら検討、実施予定

bplats®

subkan

グロースパートナーズと連携した事業戦略推進

「6 グロースパートナーズ株式会社との事業提携契約と新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債の発行による資金調達」の補足説明 -3/4-



1

通信インフラコスト、
ソフトウェア減価償
却費等の削減によ
る収益構造の改善

- ・ Azure通信費の削減の継続
- ・ 開発投資は収益につながる顧客要件等の機能開発に対応

当社グループにおける営業生産性の改善・強化に係る支援

2

経営基盤・事業基盤
の再強化、構造改革

- ・ 持続的な成長を図るための組織再構築
- ・ 既存事業の収益性改善
- ・ 業務オペレーションの効率化推進
- ・ PR、ブランディング強化

成長戦略策定支援・事業計画策定支援・新規事業提案

3

事業領域拡大に
向けた営業力強化

- ・ 組織体制見直しによる売上高V字回復
- ・ 顧客単価アップ等による収益力の強化
- ・ 収益源の多様化(サブかん事業の推進や導入業務支援業務の強化)

当社グループにおける営業生産性の改善・強化に係る支援

4

M&Aによるイン
オーガニック成長の
実施

- ・ 既存事業とのシナジー効果、新規サービスの開発や既存事業の強化などを狙ったM&Aの実施

当社グループにおけるM&A・新規事業展開に係る支援

グロースパートナーズ向け第三者割当の概要

「6 グロースパートナーズ株式会社との事業提携契約と新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債の発行による資金調達」の補足説明 -4/4-

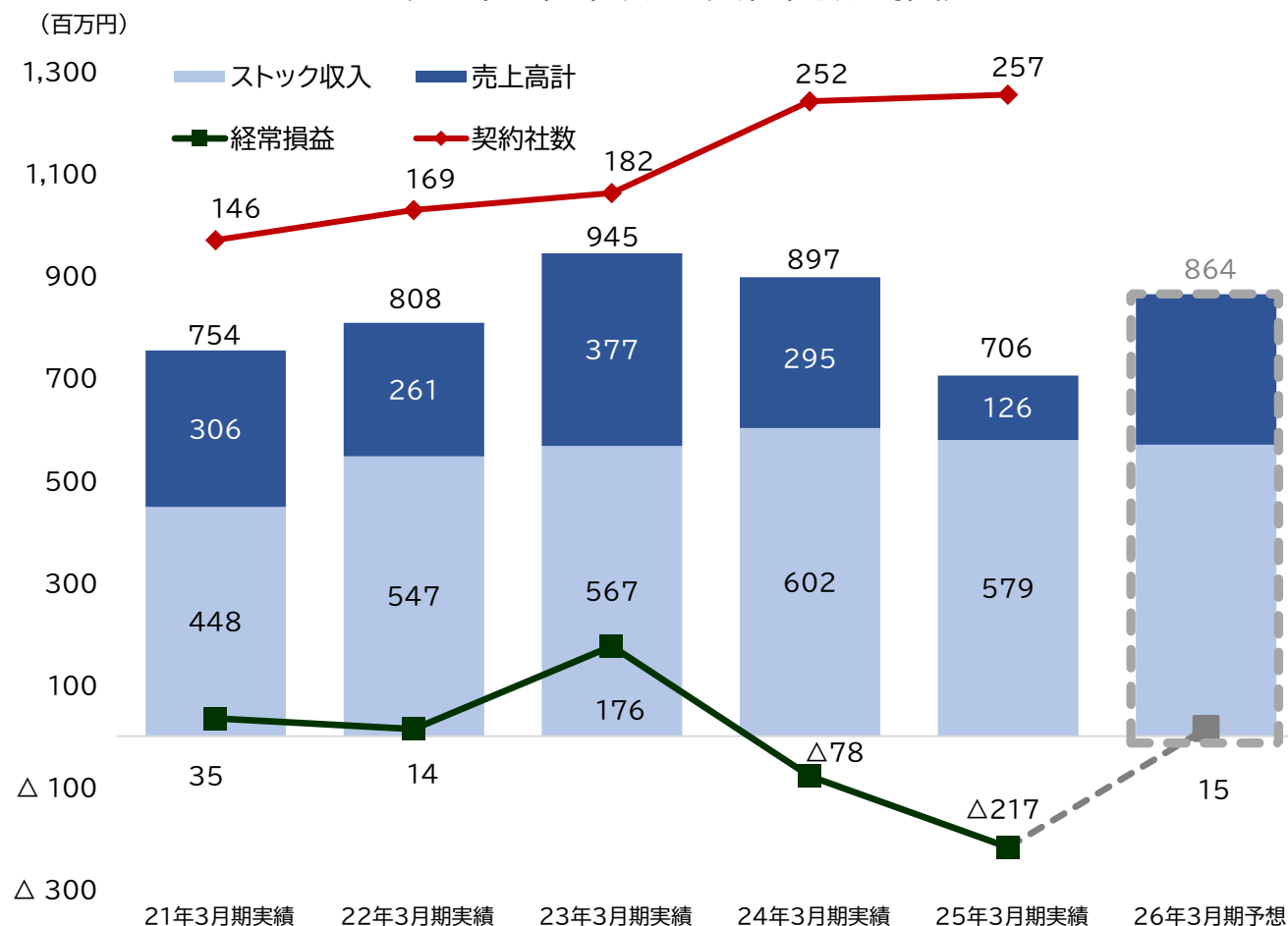
	第1回無担保転換社債型新株予約権付社債	第6回新株予約権
割当日/払込期日	2025年4月14日	
引受先	GP上場企業出資投資事業有限責任組合(グロースパートナーズが管理・運営)	
発行価額	300,000,000円	601,350,400円※
償還期限	2030年4月14日(5年)	—
転換/行使期間	2025年4月15日から2030年4月14日 但し、2025年4月15日から2026年4月14日までの間(1年間)は引受人は原則として行使/転換を行わない。	
転換/行使価額	当初転換/行使価額:432円 2025年10月14日以降1年ごとに転換/行使価額修正条項あり(下限行使価額:302円)。	
利率	年率1.5%	—
手取金の 資金使途(予定)	①既存事業の安定的運営のための運転資金:138百万円 ②既存借入金音返済資金:158百万円	③事業拡大のためのM&A資金:597百万円

※すべての本新株予約権が当初行使価格で行使された場合の価額

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

2025年3月期のスポット受注件数は前期比▲93件(43.6%)の72件と大幅減、加えて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、2025年3月期の売上高は706百万円、前期比▲191百万円(78.6%)の減収。年平均成長率はスポット収入減により▲1.6%。

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

2025年3月期のストック収入は前期比▲22百万円(96.2%)の579百万円と減少。年平均成長率は6.6%。今既存顧客に対して従来比20%増の価格改定を行ったこと、今期はアップグレード案件獲得とそれに伴う1社あたりの顧客単価拡大に注力することでよりストック収入(月額使用料)も今後は漸次増加を図る。

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前期に大幅増加した通信インフラコストについて、前期を下回ったものの、2025年3月期は、引き続き高水準で推移。加えて、減価償却費の増加により、経常利益は、前期比▲138百万円の▲217百万円と減益。営業力強化による収益V字回復と通信インフラコストを中心としたコスト削減策の継続により売上原価及び販管費を抑制し、経常利益の黒字回復を企図。

④契約社数

先行指標となる新規契約社数が伸長し、2025年3月期末の契約社数は257社、前期比+5社(101.9%)と増加。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8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

利益計画 2026年3月期業績予想

- 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
- 営業所管部門を再編することにより営業力の増強を実施、前期剥落したスポット売上獲得に注力、損益圧迫要因となった通信インフラコストを中心に、引き続きコスト管理を強化することにより、黒字回復を見込む

(単位:百万円)

	2025年3月期 実績(連結)	2026年3月期 業績予想(連結)	前年差	前年比
売上高	706	864	+157	122.3%
営業利益	▲207	33	+240	—%
経常利益	▲217	15	+232	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲298	13	+311	—%

IV. 事業計画

4. 今後の開示予定

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

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
【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。	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。
【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。	低/随時	中	ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）およびISO27017（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。
【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。	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。
【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商材の開発・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。	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。

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
【継続企業の前提に関する重要事象等】 当社グループは、前連結会計年度において、営業損失、経常損失及び親会社株主に帰属する当期純損失を計上し、当連結会計年度においても、207,489千円の営業損失、217,402千円の経常損失及び298,069千円の親会社株主に帰属する当期純損失を計上しております。また、投資キャッシュ・フローの大幅マイナスを上回る営業キャッシュ・フローの創出に至っておらず、経常的に資金が減少し、当連結会計年度末の現金及び預金残高は68,058千円となり、1年内返済予定の長期借入金残高239,826千円を大幅に下回る水準となっております。 以上により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しており、対応策が計画通りに進捗しない場合、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。	中/中期	大	(a)収益力の向上 短期的には、2025年4月より既存顧客に対する月額固定料の20%値上げを行うなど「Bplats® Platform Edition」の提供価格の改定、顧客専用環境運用に係る業務委託費の確保、オリックス・レンテック株式会社との再販パートナー契約を締結したSaaSサービスの一元管理プラットフォーム「サブかん®」の拡販などにより、売上高拡大を図ってまいります。また、翌期首より営業所管部門を再編することにより営業力の増強を実施し、当期剥落した大型開発案件の獲得に注力してまいります。中長期的には、中核事業としております主力製品汎用型サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats® Platform Edition」の展開に加え、IoT事業やDX事業を自社事業の取組みの一部として取り組む企業などとの連携による「Bplats® Platform Edition」を活用した新ビジネス創出等により、収益ポートフォリオの拡大を検討してまいります。 (b)各種コスト削減施策の強化及び推進 売上原価において、前期の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したことに対して、前第4四半期連結会計期間より当該コスト削減策の策定とその実行を順次実行中であり、既に直近月においては大幅な削減効果が実現しており（前第4四半期連結会計期間の1か月平均クラウド通信費29.8百万円/月→当第4四半期連結会計期間の1か月平均クラウド通信費13.9百万円/月）、今後一層の当該コスト削減に取り組めます。また、厳選採用や組織統合・人員配置換え等による労務費・人件費・採用教育費の削減、開発案件に応じた外注加工費（SES）の削減、常勤取締役報酬の減額、外注費の削減、広告宣伝費の削減など、具体的なコスト削減を既に開始しておりますが、翌期以降も更にコスト管理を強化することにより、営業黒字体質への転換を目指してまいります。 (c) 戦略的事業パートナーとの資本業務提携による経営基盤強化 当社は、2025年3月28日開催の取締役会において、グロースパートナーズ株式会社との間で事業提携契約を締結すると共に、グロースパートナーズ株式会社が管理・運営を行うファンドであるGP上場企業出資投資事業有限責任組合に対して第三者割当の方法により最大で901,350千円の資金調達となる新株予約権及び無担保転換社債型新株予約権付社債を発行することについて決議し、このうち2025年4月14日に301,388千円の払い込みが完了したことによりキャッシュ・フローの改善を図っております。グロースパートナーズ株式会社からは、前述の事業提携契約により、当社グループの成長のための情報提供・各種分析、M&Aによる事業基盤の拡充・強化、IR強化など、ハンズオンによる業務支援等を受ける予定です。この提携により、キャッシュ・フローの改善を含めた経営基盤の安定化と「Bplats® Platform Edition」の一層の拡販や事業シナジーによる効率化等の推進を図ってまいります。

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。



サブスクリプションをすべてのビジネスに

Bplats, Inc. © 2006–2025 Confidential & Proprietary