

(東証グロース：4381)

# ビープラッツ株式会社

2025年3月期

## 第3四半期決算説明資料

2025年2月14日



# 目次

1. 2025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

---

# 2025年3月期 第3四半期業績概要

# 2025年3月期 第3四半期業績ハイライト

## 第3四半期決算概要

- 契約社数を目標とした活動により契約社数は引き続き増加し、ストック収入は堅調に推移したものの、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が伸び悩み、売上高は、前年同期比▲122百万円（81.1%）の526百万円と減収  
事業構造の見直しと利益率の改善を急ぐべく、価格改定やコスト面含め事業見直しを実行中
- 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、当第3四半期末には環境移行前のコスト水準に減退しているものの、当第3四半期累計期間においては前年同期数値を上回っていること、加えて減価償却費の増加があったこと等により、営業利益は、前年同期比▲120百万円の▲178百万円と減益

(単位：百万円)

	2024年3月期 3Q実績(連結)	2025年3月期 3Q実績(連結)	前年差	前年比
売上高	649	526	▲122	81.1%
営業利益	▲58	▲178	▲120	—%
経常利益	▲59	▲181	▲122	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲78	▲273	▲194	—%

2025年3月期 修正業績予想 (連結) (2024/11/14公表)	修正業績予想比 達成率
701	75.1%
▲247	—%
▲251	—%
▲343	—%

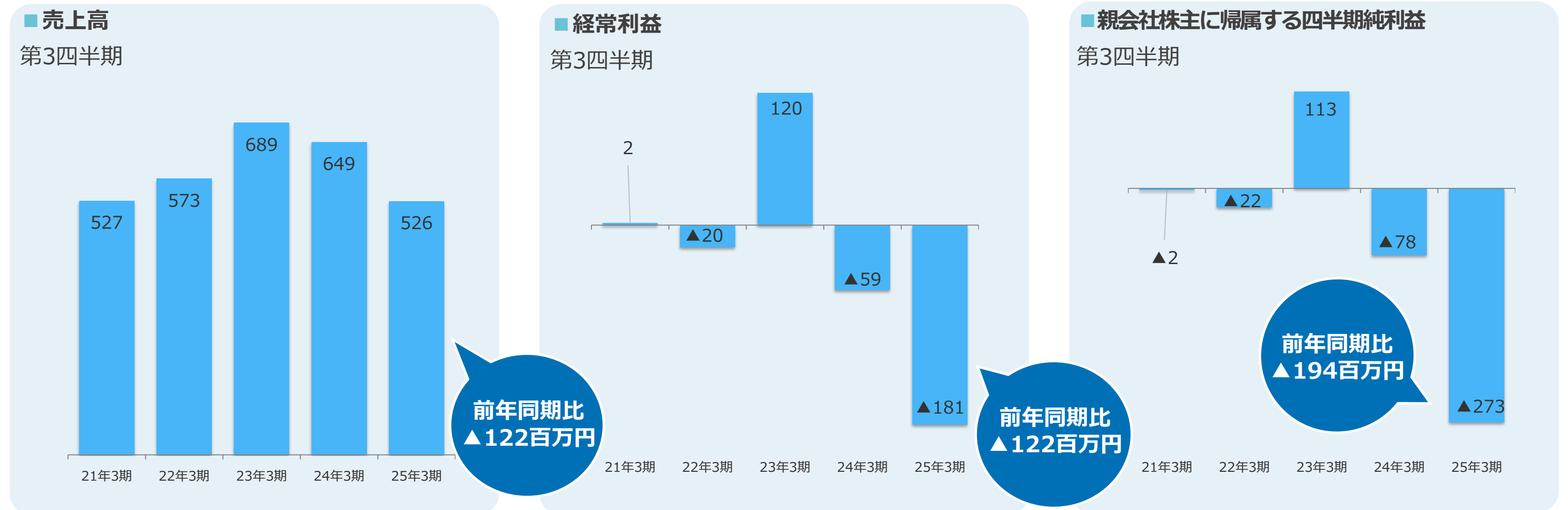
	2024年 3月末実績(連結)	2024年 12月末実績(連結)	前期末差	前期末比
総資産	1,367	1,116	▲251	81.6%
純資産	562	309	▲253	54.9%
自己資本比率	41.1%	27.7%	▲13.4pt	

# 2025年3月期 第3四半期業績ハイライト

## 第3四半期業績指標推移

- 売上高は、前年同期比▲122百万円（81.1%）の526百万円と減収
  - 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、当第3四半期末には環境移行前のコスト水準に減退しているものの、当第3四半期累計期間においては前年同期数値を上回っていること、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▲122百万円の▲181百万円、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23百万円を計上したこと等により、親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比▲194百万円の▲273百万円

(単位：百万円)



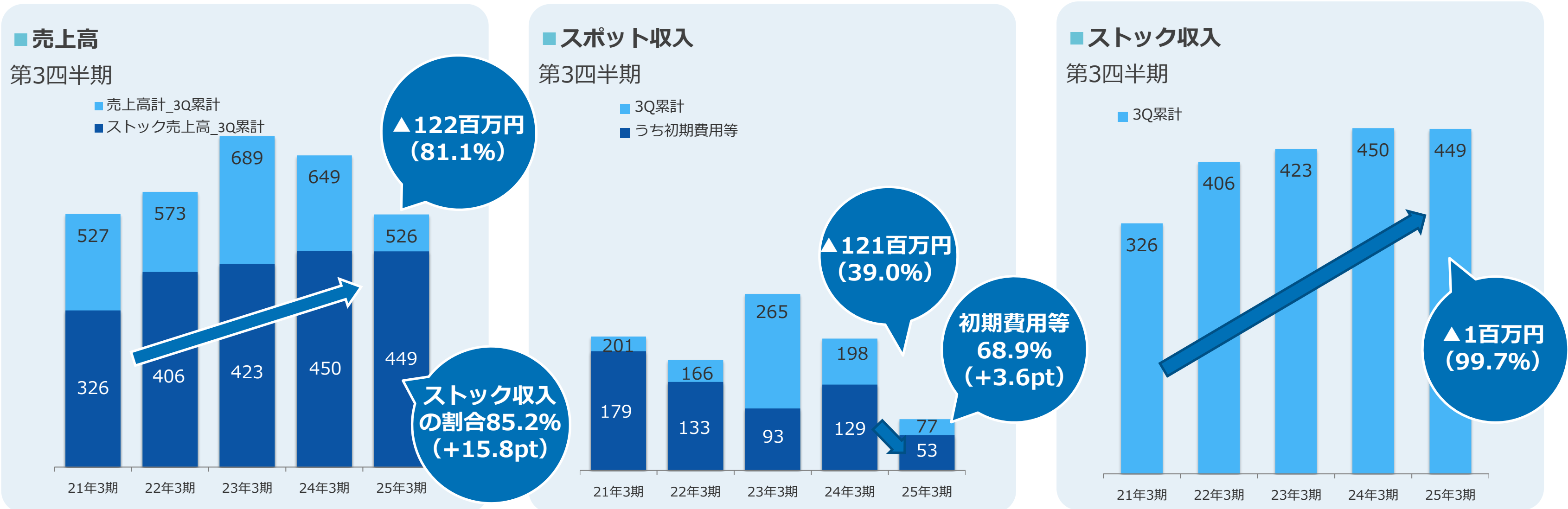
## 第3四半期売上高推移

### ■ストック収入

前年同期比▲1百万円（99.7%）の449百万円と、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▲121百万円（39.0%）の77百万円

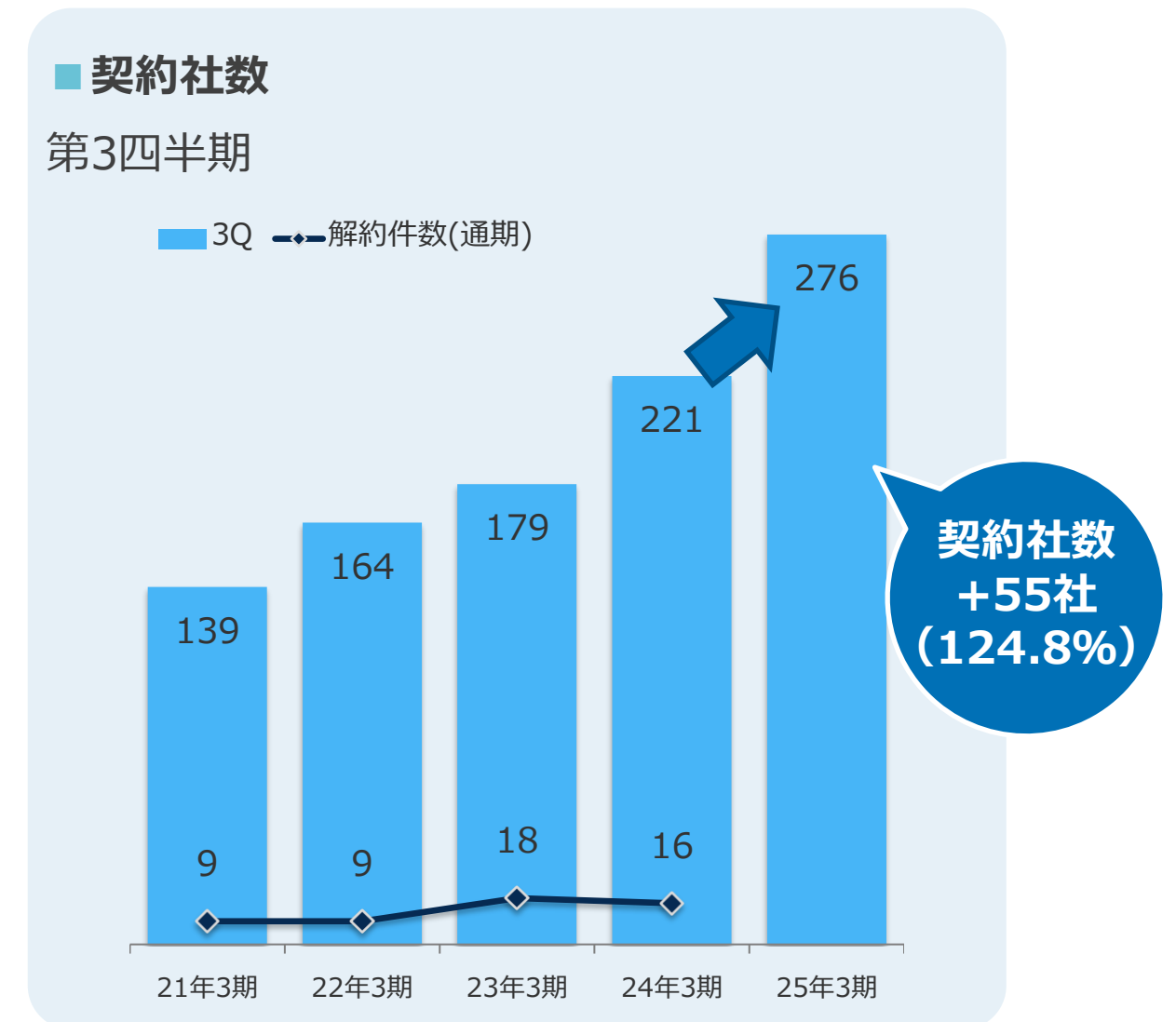
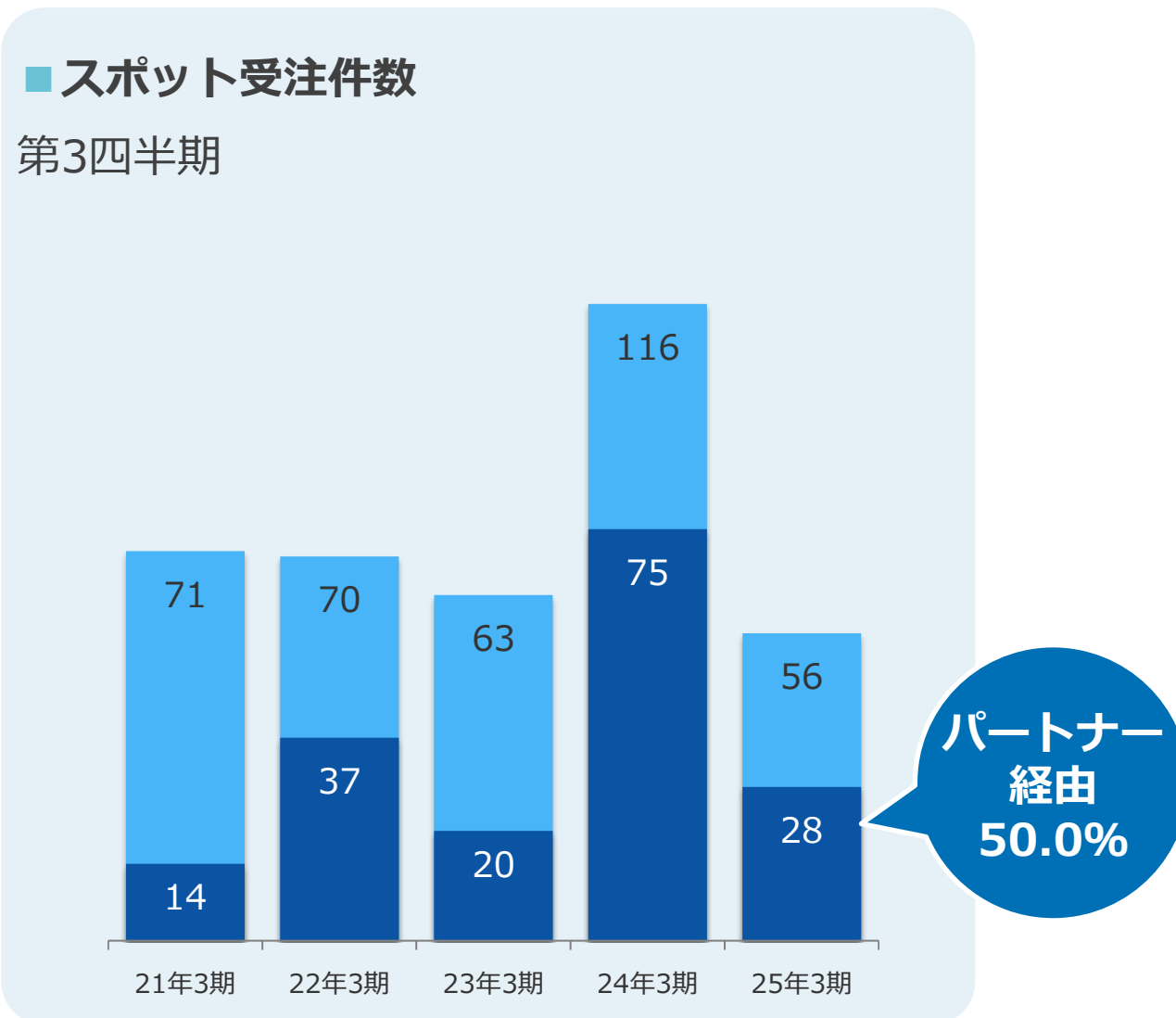


※初期費用等には、初期費用（基本）、初期費用（オプション）、導入支援費、有償検証費、追加費用（基本アップグレード）、等を含みます。

(単位：百万円)

## 第3四半期導入状況

- スポット受注件数は、56件（前年同期比▲60件）、契約社数は前年同期比+55社（124.8%）の276社  
 契約社数を拡大することに注力し、契約社数は着実に増加  
 一方、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



※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。

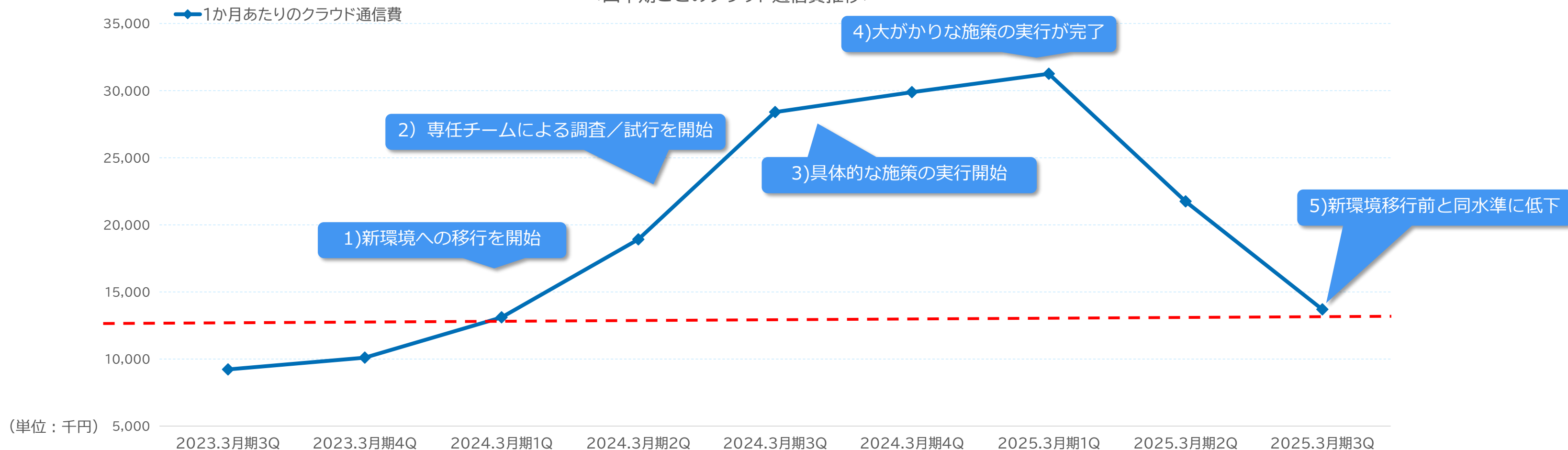
# クラウド通信費の削減状況

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。

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。

<四半期ごとのクラウド通信費推移>





# 2025年3月期 第3四半期連結損益計算書

(単位：百万円)

	2024年3月期 3Q実績(連結)	2025年3月期 3Q実績(連結)	2025年3月期	
			前年差	前年比
売上高	649	526	▲122	81.1%
売上原価	402	435	+32	108.1%
売上総利益	246	91	▲155	37.1%
販売費及び 一般管理費	304	270	▲34	88.7%
営業利益	▲58	▲178	▲120	—%
経常利益	▲59	▲181	▲122	—%
税金等調整前 四半期純利益	▲49	▲249	▲200	—%
法人税等合計	25	24	▲1	95.2%
四半期純利益	▲74	▲273	▲198	—%
非支配株主に帰属する 四半期純利益	4	—	▲4	—%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲78	▲273	▲194	—%

## ■売上高

契約社数が増加しているものの、ストック収入に貢献できておらず、前年同期比▲1百万円（99.7%）  
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▲121百万円（39.0%）

## ■売上原価

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、当第3四半期末には環境移行前のコスト水準に減退しているものの、当第3四半期累計期間においては前年同期数値を上回っていること、加えて減価償却費の増加があったこと等により、前年同期比+32百万円（108.1%）

## ■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▲34百万円（88.7%）

# 2025年3月期 第3四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年 3月末実績 (連結)	2024年 12月末実績 (連結)	前期末差	前期末比
<b>資産合計</b>	<b>1,367</b>	<b>1,116</b>	<b>▲251</b>	<b>81.6%</b>
<b>流動資産</b>	<b>435</b>	<b>229</b>	<b>▲205</b>	<b>52.7%</b>
<b>固定資産</b>	<b>932</b>	<b>886</b>	<b>▲45</b>	<b>95.1%</b>
<b>負債合計</b>	<b>805</b>	<b>807</b>	<b>+2</b>	<b>100.2%</b>
<b>流動負債</b>	<b>479</b>	<b>614</b>	<b>134</b>	<b>128.0%</b>
<b>固定負債</b>	<b>325</b>	<b>193</b>	<b>▲132</b>	<b>59.3%</b>
<b>純資産</b>	<b>562</b>	<b>309</b>	<b>▲253</b>	<b>54.9%</b>

## ■ 流動資産

現金及び預金 ▲103

売掛金 ▲85

## ■ 固定資産

ソフトウェア +30

投資有価証券 ▲50

繰延税金資産 ▲23

## ■ 流動負債

短期借入金 +300

1年内返済予定長期借入金 ▲98

## ■ 固定負債

長期借入金 ▲132

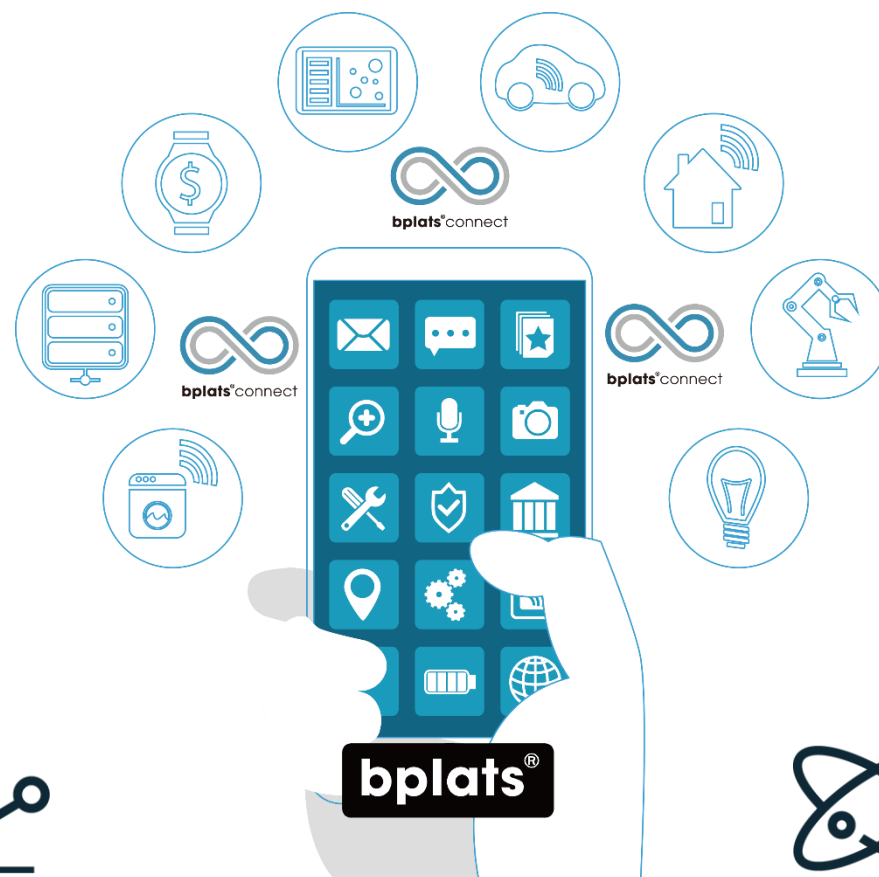
## ■ 純資産

利益剰余金 ▲273

自己資本比率は27.7%

(前期末比▲13.4pt)

# 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。

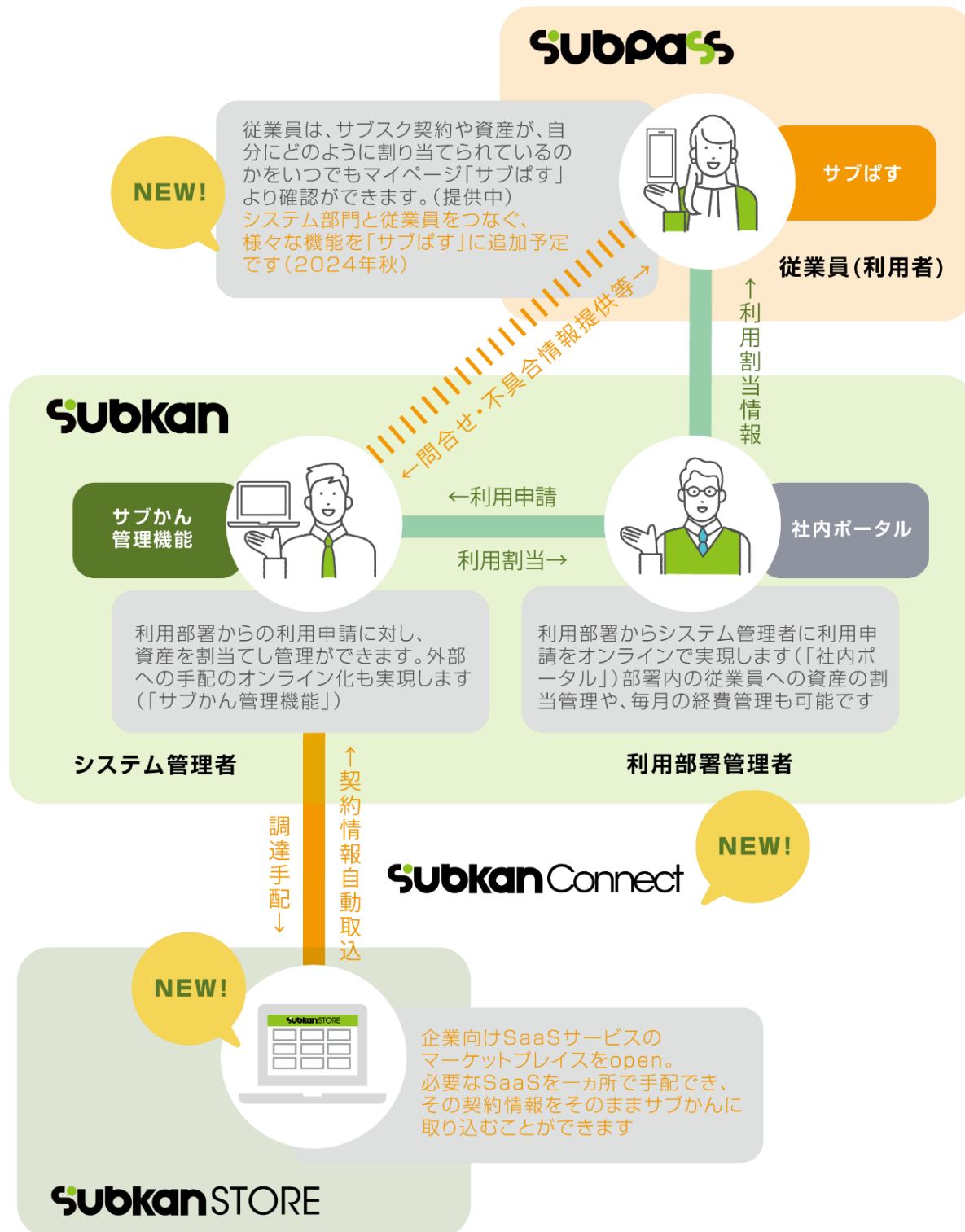


## subkan

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/>

# 主要トピックス

(2024年10月1日公表)

## 「サブかん®」の新機能「サブぱす」を提供開始

企業が利用する各種SaaSサービスの外部購買・契約管理・従業員割当の一元管理SaaSサービスの「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開始しました。

オフィスワークを中心に、現代のすべての業務でITツールの利用は不可避になりつつあります。そのため、従業員にとって、機器の不具合やネットワークの接続ができない、SaaSサービスにログインできない等、課題内容も複雑化し、業務への影響度も大きくなっています。

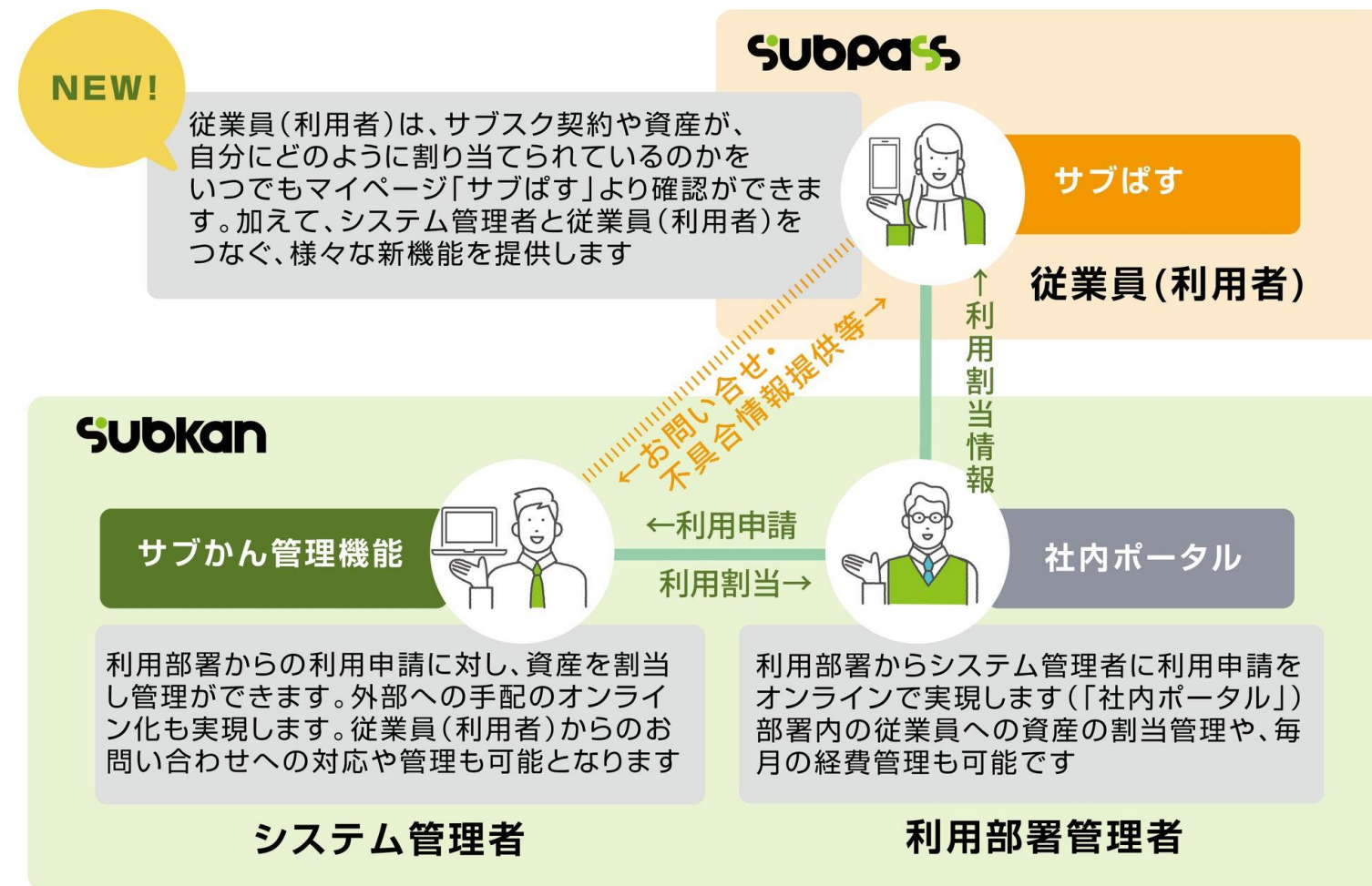
また、システム管理者は、従業員からのITツールの課題発生時の問合せなどに、対象の従業員がどのようなITツールやSaaSサービスを割当てられて利用しているのかを把握した上で、従業員毎に異なるITツールの利用環境にあわせた対応や回答を行う必要があります。

こうした背景を踏まえ、今回の「サブぱす」の新機能では、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を強化しており、上記のようなITツールの課題発生時のシステム管理者の管理業務の負荷軽減をサポートいたします。

「サブかん」に加えて、「サブぱす」をご活用いただくことにより、ITツールやSaaSサービスの契約情報を従業員と共有することで、より効率的な業務運用の実現が可能となります。

### 【「サブぱす」提供機能】

- ・割当管理機能 : SaaSサービスが自分にどのように割り当てられているのかを従業員自身で、確認が可能。
- ・お問い合わせ機能 : 従業員からの問い合わせを記録し、履歴管理が可能。
- ・お知らせ機能 : システム管理者が従業員に対して、メンテナンスや不具合情報を簡単に通知。



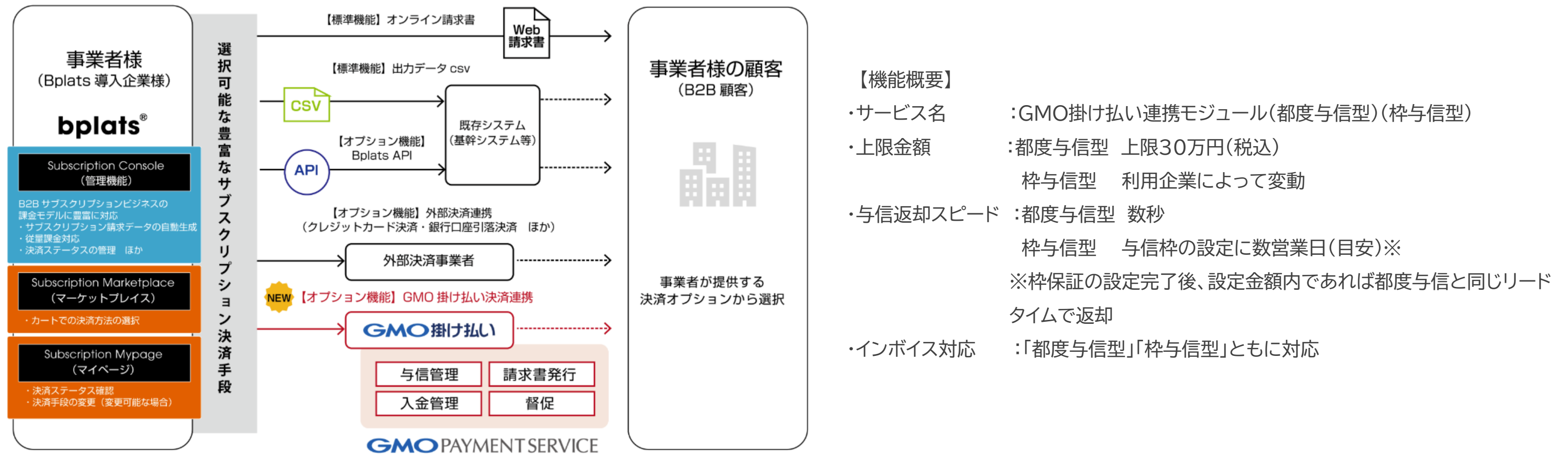
# 主要トピックス

(2024年12月18日公表)

## サブスクリプション統合プラットフォーム「Bplats®」が新たに決済オプション「GMO掛け払い連携モジュール」の提供を開始

請求作業や督促業務の効率化、未回収リスクの低減を希望されるユーザーの声から、新たにGMOペイメントサービス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:向井克成、以下、GMO-PS)が提供する「GMO掛け払い」をBplatsで利用できる「GMO掛け払い連携モジュール」を12月18日よりリリースしました。

「GMO掛け払い連携モジュール」は「都度与信型」「枠与信型」の2種類を用意しており、決済金額に合わせた与信モデルの利用が可能です。「都度与信型」は主に少額の取引を中心にビジネスをされる企業様向け、「枠与信型」は主に一つの契約が高額な取引をされる企業様向けです。



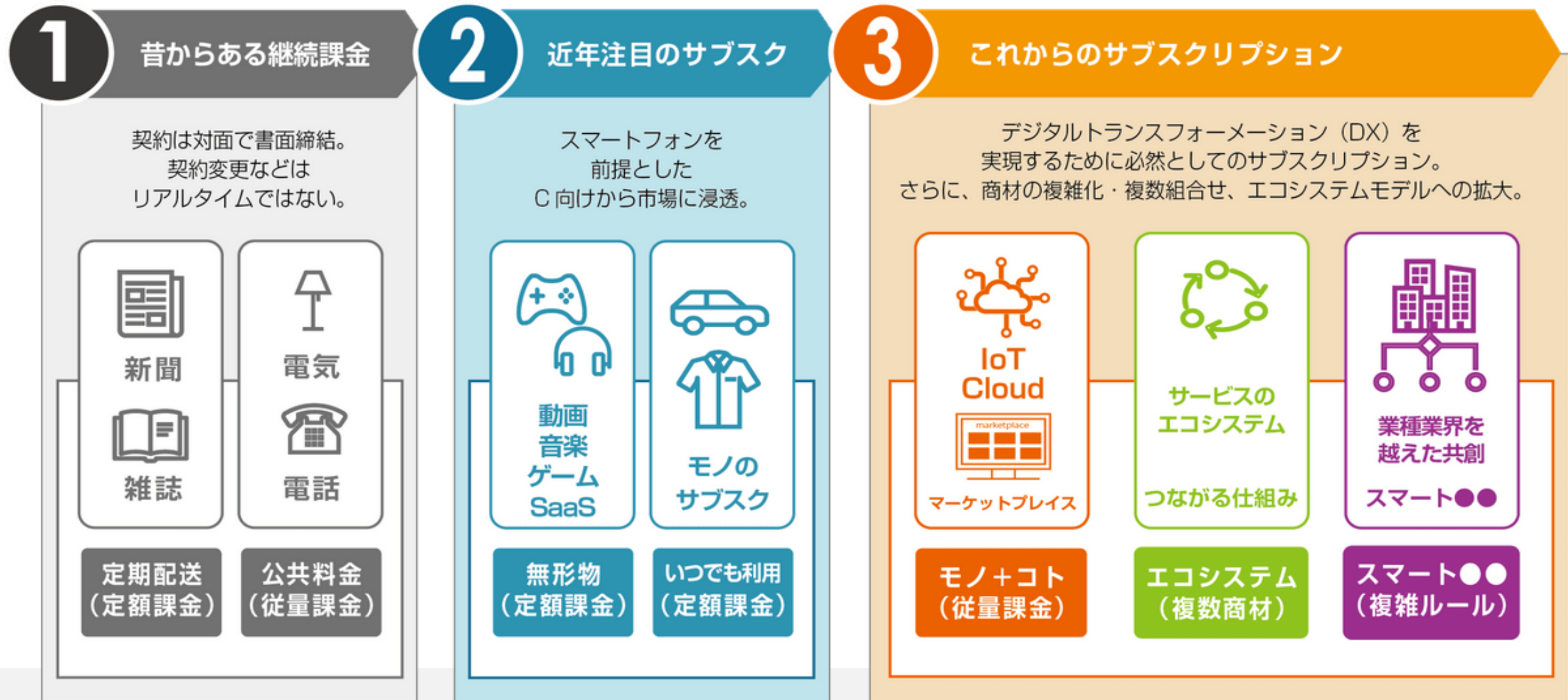
# 事業内容

新しいつながり、新しいデジタル共創



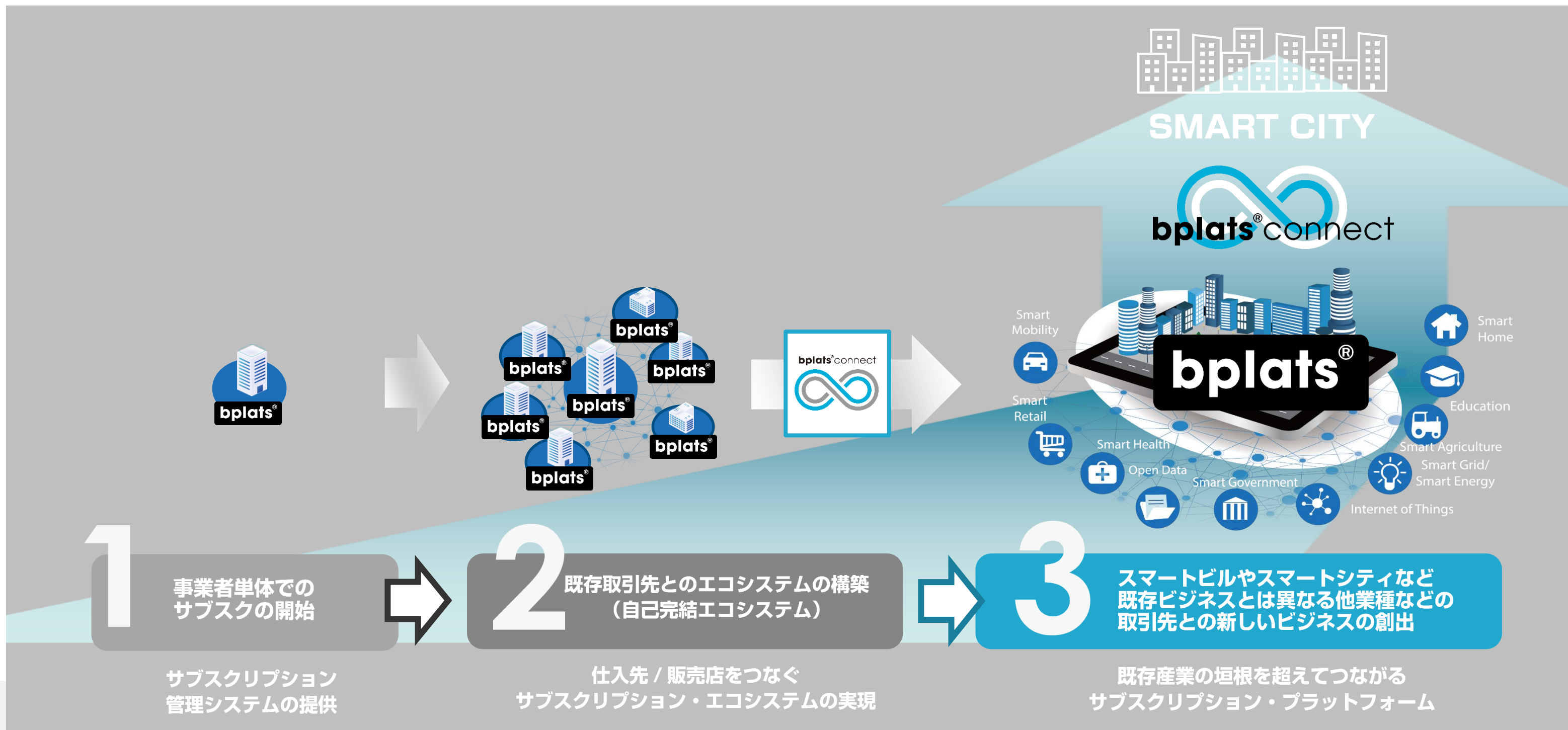


# 市場背景（サブスクリプションの変遷）



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。

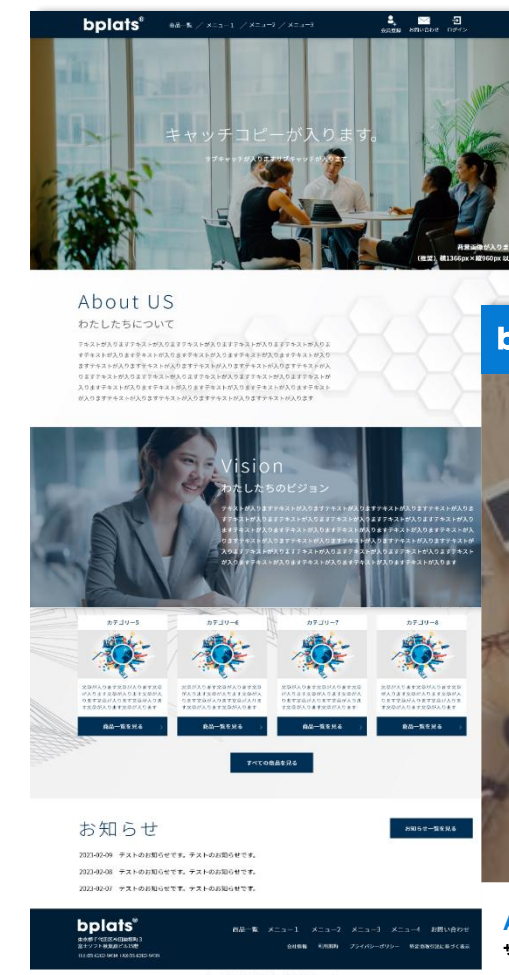
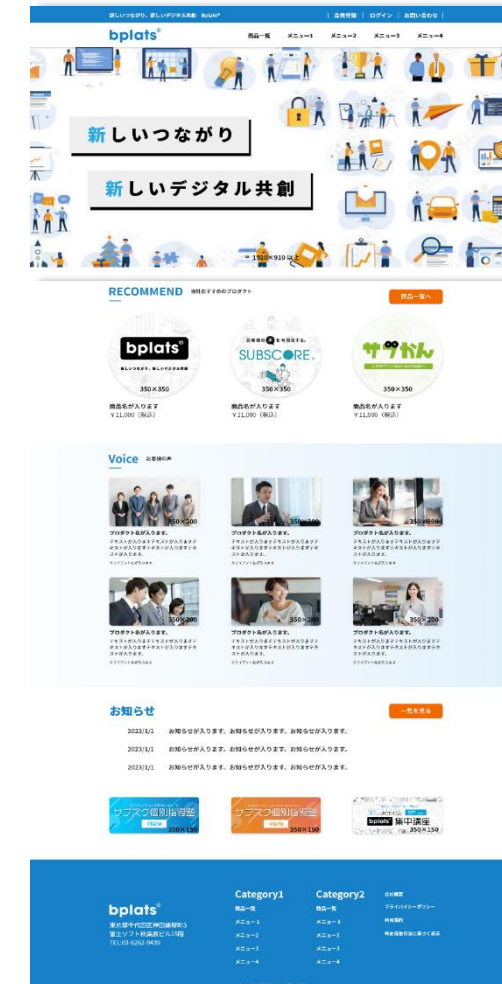
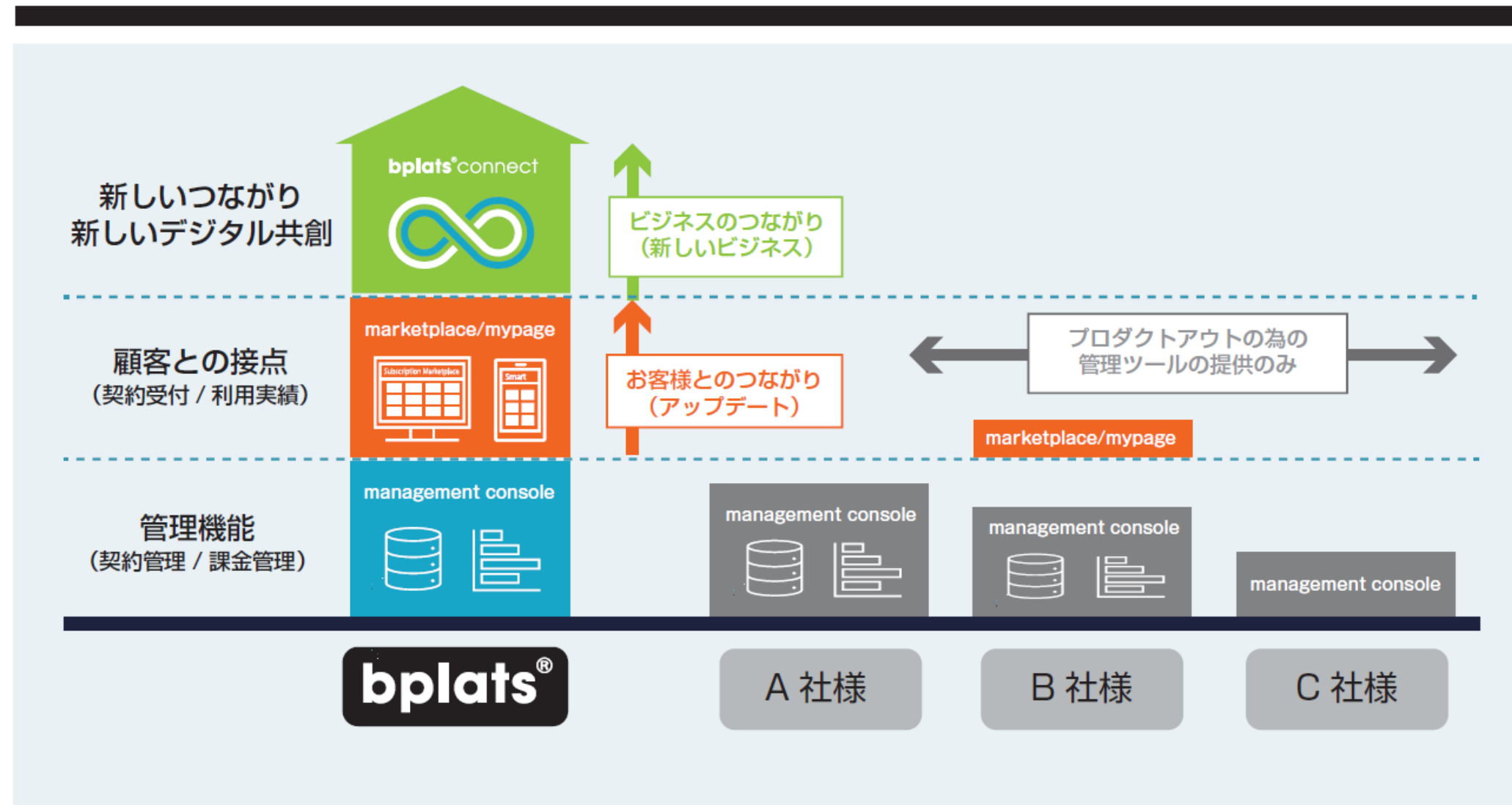
# ビープラッツの描く事業モデルの未来図



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

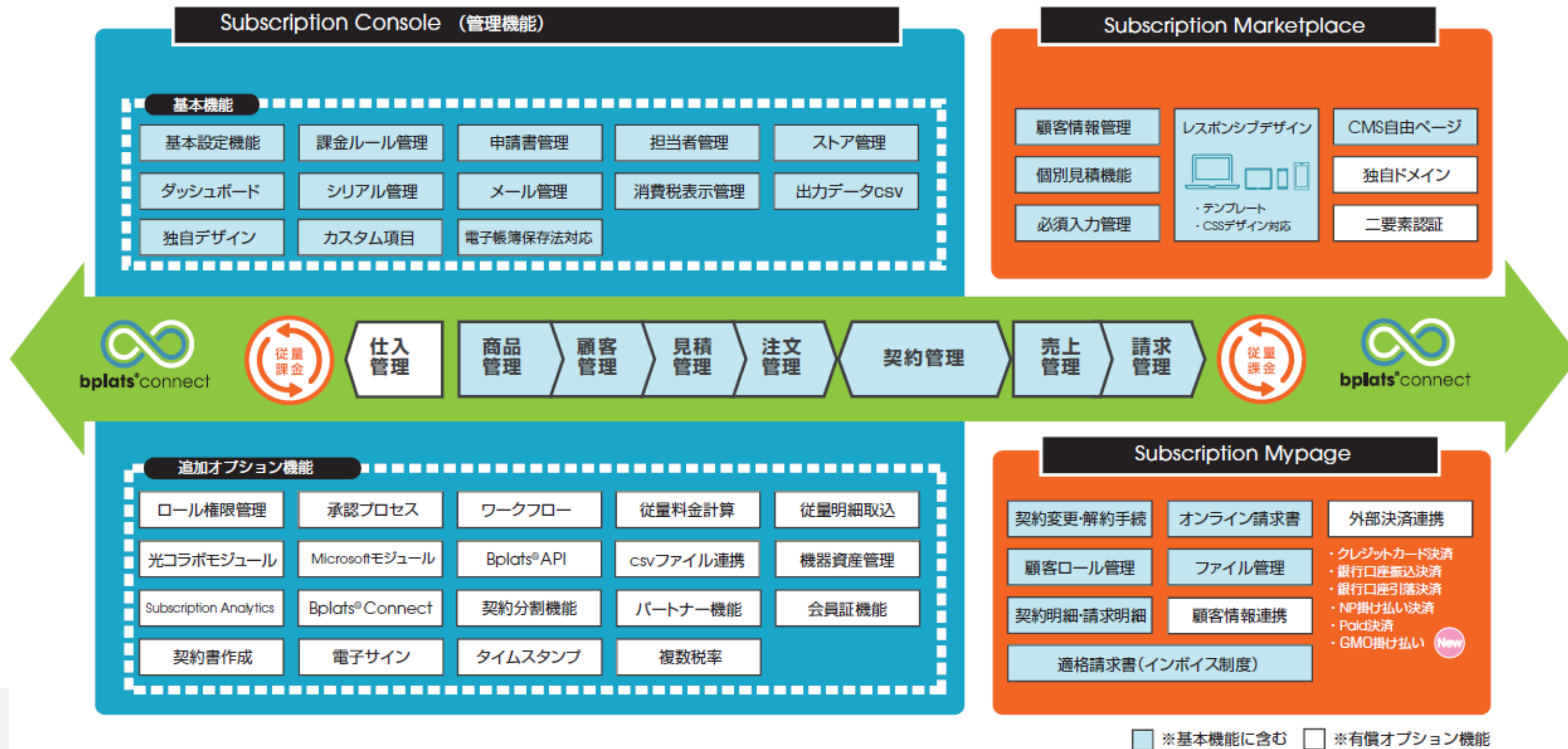
## 他社製品とのコンセプトの違い



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。

# システム概要・機能一覧



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

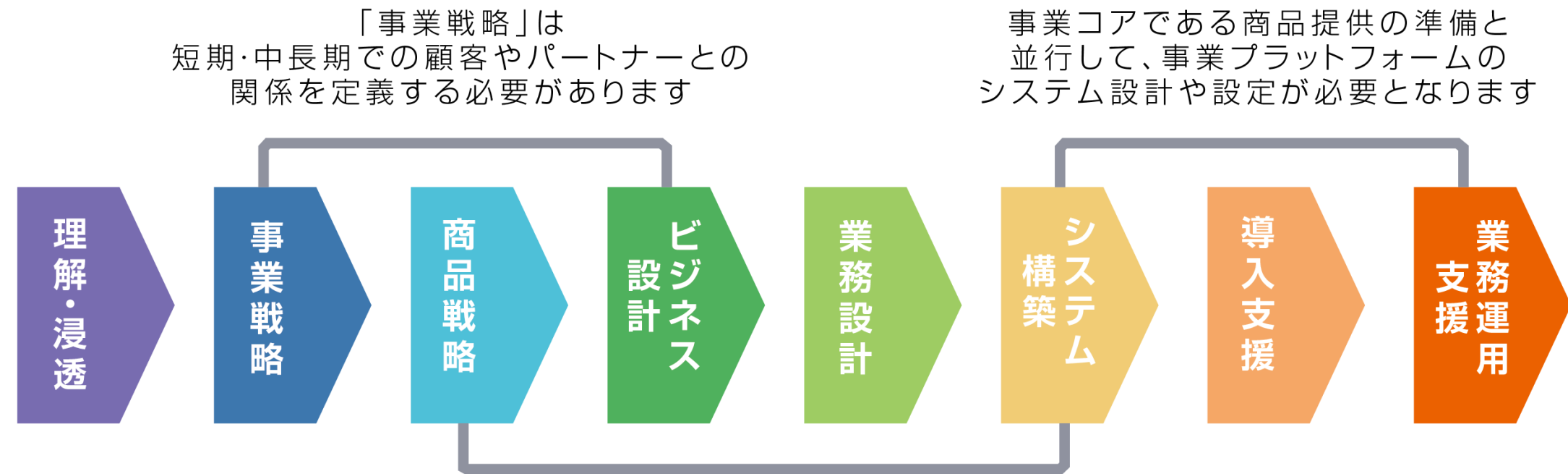
ストアやマイページ機能が不要で、「bplats® connect」の  
利用する事業者向け。別のシステム利用を導入済の事業者様  
にもおすすめです。

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



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）

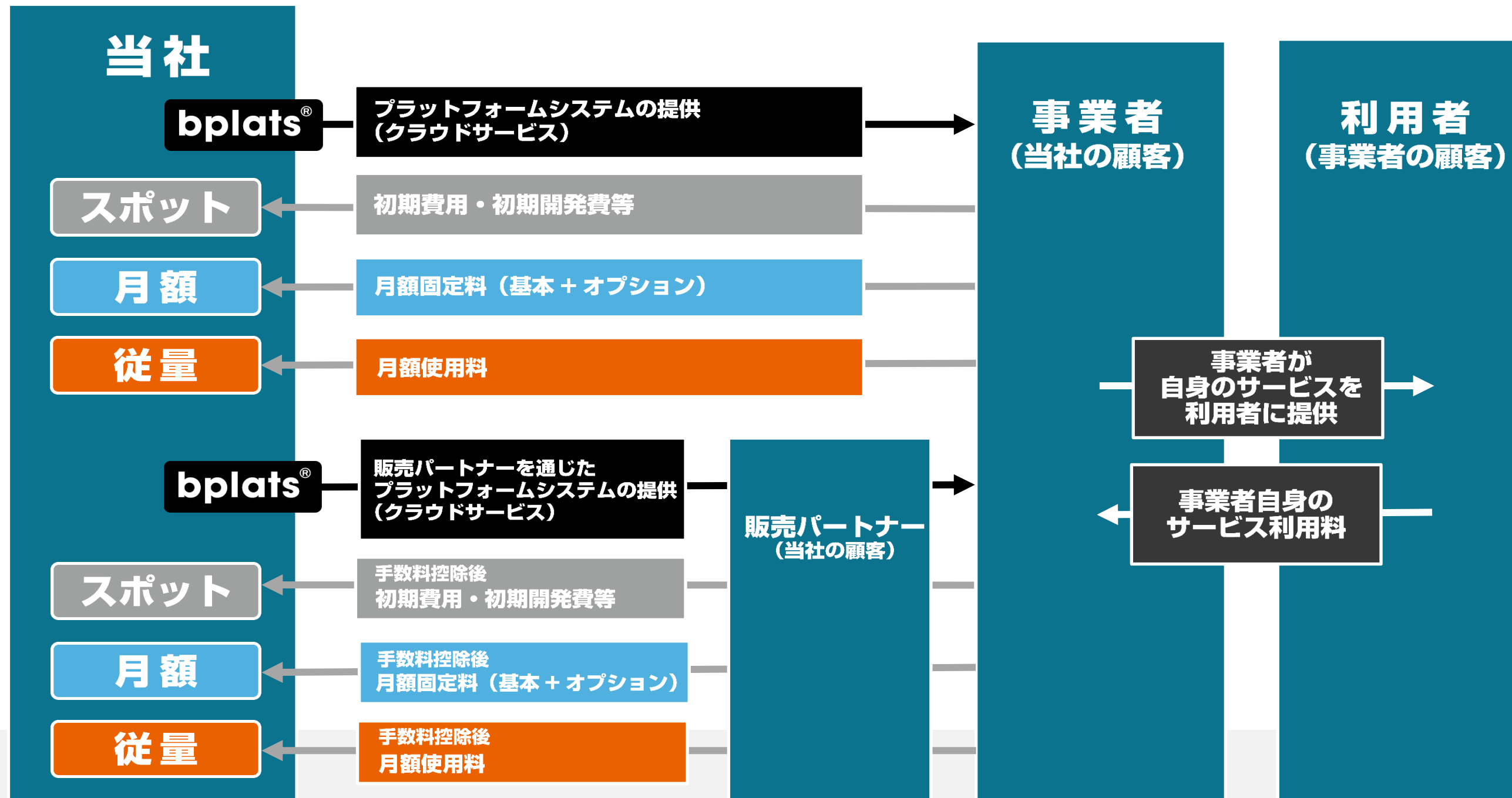
月額使用料（従量）  
事業者による事業の拡大

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。

# 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塀町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	5億5,036万円（2024年12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)



## 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（2024年12月31日現在）
株主	当社 100%
決算期	3月末

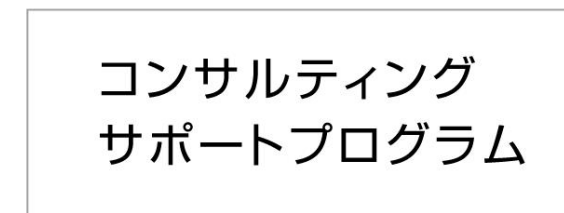
### 出版・啓蒙



### 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。

#### ■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。