



2019年4月5日

各 位

会 社 名 ビープラッツ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 藤田 健治
(コード番号：4381 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 斉藤 純一
(TEL. 03-6262-9427)

通期業績予想の修正に関するお知らせ

2018年5月11日に公表した2019年3月期(2018年4月1日～2019年3月31日)の通期業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 業績予想の修正について

2019年3月期 通期業績予想数値修正(2018年4月1日～2019年3月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	百万円 815	百万円 177	百万円 175	百万円 147	円 銭 130.21
今回発表予想(B)	635	7	4	7	6.21
増減額(B-A)	△180	△170	△171	△139	△124.00
増減率(%)	△22.1	△96.0	△97.3	△95.2	△95.2
(ご参考)前期実績 (2018年3月期)	561	46	51	40	41.35

2. 修正の理由

当社の主たる事業であるサブスクリプション事業においては、現在、市場のさまざまな領域でサブスクリプション型ビジネスへの転換が活発化してきています。

当社は、いち早くこの市場トレンドを好機と捉え、顧客ごとに個別の要件にあわせたカスタマイズ開発を前提とした旧商品「Bplats® Channel Edition」に対し、2017年に新製品「Bplats® Platform Edition」を市場投入し、これを中核商品とするプラットフォーム型の商品戦略へとシフトしてまいりました。

本事業年度においても、市場拡大を見越し、中核商品たる「Bplats® Platform Edition」に積極的な開発投資を行い、2018年8月には新バージョン「Bplats® Platform Edition バージョン2.0」を市場投入いたしました。加えて知的財産戦略においても、2018年10月に、将来にわたり当社製品ならびに事業の根幹となりうる発明2件に係る特許の新規出願を行いました。

また当社は、サブスクリプション型ビジネスへの転換需要をより大きなトレンドで捉え、併せて「これまでの商習慣を尊重し、かつその発展系として、サブスクリプションを通じたあらたな事業変革をサ

ポートする」という設計思想を持つ当社製品の優位性を鑑み、各産業界を代表する大手企業を主たる顧客とする方針を、営業戦略としております。

本事業年度においても、コニカミノルタジャパン株式会社様、株式会社KINTO様をはじめ、大手企業を中心に新規導入社数を伸ばし、昨年度に比べ、導入社数は125%の伸長となりました。

当社においては、これら戦略は一定の蓋然性をもって奏功していると思量する一方、カスタマイズ開発を前提とした旧商品「Bplats® Channel Edition」につきましても、製品の拡張性、顧客の継続性、システムメンテナンスの運用性などの観点から、短期的な収益を目的としたカスタマイズ開発の案件について受注を見送る判断等を実行いたしました。

本事業年度の計画においては、旧商品「Bplats® Channel Edition」のカスタマイズ開発が盛り込まれていたため、この点において計画との売上差異が189百万円発生しました。

旧商品「Bplats® Channel Edition」に係る、短期的な収益を目的としたカスタマイズ開発の受注の見送りと、それに伴う計画との乖離につきましても、好調な市場トレンドを背景に、中核商品たる「Bplats® Platform Edition」の売上増によって補填できるものと想定しておりましたが、「Bplats® Platform Edition」の売上については期首計画を達成した一方、乖離を補うまでには至りませんでした。当社製品の導入に際して、顧客企業の検討期間を3～6ヶ月と当社が当期首に想定していたことに対し、特に大手企業的意思決定においては、当社が想定していた期間を上回る9～15ヶ月を要していることが判明しております。そのため、当社計画の全体像に変化はないものの、その進捗には、時期において当期首の計画から6～9ヶ月の遅れがあるものと分析しております。

これらの結果、前回発表予想に対して売上高は180百万円下回る見込みとなりました。売上原価および販売管理費においては将来の成長も意識しながら適切に管理しましたが、売上高の差異を補うまでには至らず、営業利益は前回発表予想を170百万円下回る見込みとなりました。この結果、経常利益、当期純利益につきましても2018年5月11日に公表しました通期の業績予想を修正いたします。

しかしながら一方では、サブスクリプション収益（ストック型の月額収益、オプション追加収益）型の新製品へと転換、集中したことにより、カスタマイズ開発への売上依存が期首計画の33%から12%へ低下し、月額・従量による収益は昨年度に比べ120%伸長し計画を上回る52%の構成比であること、ならびに初期ライセンスによる売上においても計画を上回る36%の構成比であることから、当社の事業構造の良化が進み、より将来に対し成長性の高いビジネス基盤を創出できたものと考えております。

以上